哈佛商学经典译丛

〔美〕菲利普·科特勒 著

俞利军 译

国家营销

创建国家财富的战略方法

THE MARKETING OF NATIONS

華夏出版社

The Free Press

〔美〕菲利普·科特勒 著
俞利军 江 春 译

国家营销

创建国家财富的战略方法

華夏出版社
The Free Press

图书在版编目(CIP)数据

国家营销:创造国家财富的战略方法/(美)科特勒著;俞利军 江春译.
- 北京:华夏出版社,2001.1
(哈佛商学经典译丛·名著系列)
书名原文:*The Marketing of Nations*
ISBN 7-5080-2313-7

Ⅰ.国… Ⅱ.①科… ②俞… Ⅲ.①国民经济-宏观管理-研究 Ⅳ.F20

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 84007 号

国家营销
〔美〕 菲利普·科特勒 著
俞利军 江春译

策　　划:刘　力　陆　瑜
责任编辑:陆　瑜
出版发行:华夏出版社
(北京市东直门外香河园北里 4 号　邮编:100028　电话:64663331 转)
经　　销:新华书店
印　　刷:北京先锋印刷厂
版　　次:2001 年 1 月第 1 版　　2001 年 1 月第 1 次印刷
开　　本:850×1168　大 32 开
印　　张:14.625
字　　数:358 千字
定　　价:28.00 元

序 言

打开本书的读者很可能会问，为什么又要写一本关于经济发展的专著呢?这本书和这方面的其他著作究竟有何不同?它具体又打算写给谁看呢? 这些问题将在下面的内容中得到初步的解答。

为何又要写一本关于经济发展的书? 毫不夸张地说，关于经济发展和增加国家财富的方法的书籍和文章已是汗牛充栋。有关经济发展的形形色色的教科书都提供了广阔的视角，去观察所有可能影响一个国家经济状况的进步或缺乏进步的各种因素。许多论文和专著提出了非常合乎逻辑的论据，赞成或反对某种经济发展的处方。

当代有关如何解决经济发展问题的建议，都源自于某个或若干个关于经济社会及经济繁荣性质的经典理论。这些理论中最著名的有以下几个：

托马斯·芒 (1571～1641)，是最早论述创造国家财富的经

济著述家之一。他明确提出了重商主义观点，力主英国向其他国家出售的物品必须多于从国外购买的。他建议英国政府提高进口商品的价格并实行关税保护以减少人们对外国货物的消费，发展国内工业以提供大多数生活必需品，并鼓励公司尽可能地向国外销售英国商品。这些处方被认为是建立国家黄金储备的最佳途径。重商主义者把黄金而非商品，看作衡量一国财富的尺度。

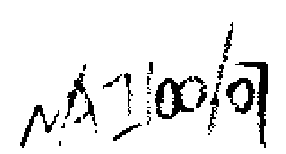
弗朗索瓦·魁奈(1694～1774)，提出了重农主义观点。他认为财富不在于国家积累的黄金数量，而在于国家拥有的原材料数量，特别是农产品和矿产品超过其生产成本的盈余。魁奈认为制造业和贸易是相对无效的活动，充其量也只是创造人造财富。

亚当·斯密(1725～1790)，在其著名论著《国富论》中提出，国家应该利用劳动分工的原则，使每个工人都在某一项工作上成为专家从而提高生产力，这样国家就能更好地创造价值和财富。在这种情况下，没有哪个人能创造出他所需的每一件东西，他将利用通过工作赚取的交换价值来获得商品。亚当·斯密把交换、私人财产和自由市场看作创造国家财富的基础。

卡尔·马克思(1818～1883)，在《资本论》中反对亚当·斯密的观点，并论证说自由市场会导致周期性的经济危机及大众的持续贫穷。他认为如果剥夺私人财产并由国家为着无产阶级的利益进行管理，国家的经济将会发展得更好。在无产阶级专政之下，工人将会得到他们的真实劳动价值，而经济将会有计划、有管理地为他们的利益服务。

约翰·梅纳德·凯恩斯(1883～1946)，看到自由市场和计划经济二者都有缺陷。他主张政府应当主动地发挥作用，通过灵活的货币供给管理和财政政策减轻经济危机的严重性。

与此相反，弗雷德里希·冯·哈耶克(1899～1992)则认为，



如果政府在拥有或管理经济中发挥积极作用就会无助于经济增长，最终导致国内灾难，并为极权主义铺路，将国家引向“通往农奴制之路”。他的理论被米尔顿·弗里德曼(1912～)进一步加以扩充。后者是当今对政府所有制和/或政府管理经济的旗帜最鲜明的反对者，他把这些看作是对整个社会的巨大扭曲和消耗的根源。

这些伟大的经济学家有关创造国家财富的适当途径的论题在无数的文章、讲演、论坛中得到添加、改进和讨论。对理解经济发展过程做出重要贡献的经济学家有：J·熊彼特、R·F·哈罗德、E·D·多玛、S·库兹涅茨、C·克拉克、W·罗斯托、J·K·加尔布雷斯等。经济发展机构，如世界银行和国际货币基金组织，在对哪些国家和经济发展项目提供经费进行决策时，都有各自的指导理论。

*本书有何独特之处?*本书没有就各国如何创造财富和国民福利提出单独的处方。事实上，根本不存在所有国家都应该遵循的单一处方。我们亲眼目睹了在一些各不相同的国家和地区，如新加坡、香港、日本和韩国，经济取得了巨大的增长，正如在上个世纪，经济增长的道路在英国、德国和美国都有不同的形式一样。

因此，我们需要一套系统的方法可供某个特定的国家估计其起始条件、主要机遇、优势和劣势以及实现经济增长和经济恢复的最可靠的途径。若这里的核心是企业而不是国家，我们就把这套方法叫做战略市场管理。我们希望一个国家可以像一家企业那样来经营，这样，这个国家就可以从采用战略市场管理的方法中受益。这并不是要忽略管理国家时更为复杂的文化和政治因素，也并不等于说一个国家应该像苏维埃集团的国家那样实行计划经济管理。战略市场管理是一个持续的自我纠正过程，它

一直在思考：国家将向何处去，想要去向何方，如何更好地达到目标。

本书与其他关于经济发展的著作的不同之处在于：

1. 本书使用了战略市场管理的概念、理论和工具来指导各国创造经济财富。
2. 本书把国家发展的宏观政策与其微观单位，如消费者、制造商、供应商和分销商的实际行为结合成了一个整体。国家政策常常无法了解市场实际参与者的感觉、喜好和行为动态，这些市场参与者对国家政策的反应常常是难以预料的。
3. 本书涵盖的内容远远超过了决定经济发展的各种经济因素和力量，论述了各国的政治和文化发挥的重要作用，并主张国家的经济政策应与本国的文化和政治相一致。
4. 本书论述了高度工业化国家和发展中国家所面临的经济增长问题。那就是，经济发展是所有国家面临的共同挑战。
5. 本书并没有提出一种非常有效的发展方法，而是提出了每个国家在决定自身的最佳发展途径时都必须思考的若干问题。

本书面向哪些读者?作者向以下读者推荐本书：

1. 正在对一个国家的繁荣进行规划的政府领导和政治领袖。
2. 政府部门中主管制定和执行经济发展政策的官员。
3. 在世界银行、国际货币基金组织、世界贸易组织、经济合作和发展组织、联合国开发计划署及其他对国家项目和发展进行咨询和提供经费的国际性或地区性经济组织中工作

的经济学家或研究经济发展的学者。

4. 有兴趣研究战略市场管理理论怎样与经济发展理论融合的经济学家或经济发展学者。

5. 希望在最复杂的组织及国家这一层次上,进一步详细论述和应用其理论的战略市场管理学者和从业者。

6. 关心国家经济发展道路,想要更好地理解影响国民财富和福利因素的一般层次的读者。

每一本书都是一个开端，而不是终结。对于国家经济发展这样一门复杂的综合性学科，没有什么总结性的东西可写。如果本书在读者的心中提出了重要的问题，引导他们去寻求答案,那么本书就可以被看作是成功的。

谨向所有在本书中被引用的经济学家和经济发展专家表示我们深切的谢意。从他们的智慧和远见中我们获益良多。

另外，我们还要特别感谢密歇根州立大学的苏比亚·卡纳潘教授。这位经济发展领域的主导学者，慷慨地花费大量时间仔细地审阅了手稿，并且在此过程中提供了重要的观点和理论,许多改进都是出自于他的建议。同时,本书作者对本书的最后出版负全部责任。

菲利普·科特勒

桑基德·加图斯里皮塔克

苏维特·米辛西

目　录

第4篇 支持公司的发展和繁荣

第1篇

深刻认识各国经济发展所面临的挑战

第1章

积聚国家财富的种种难题

随着地球及它负载的53亿居民离21世纪越来越近，就人类目前的状态而言，有许多问题有待探讨。自从伽利略、牛顿时代起，人类在技术能力方面显然取得了巨大的进步，但我们仍可提出质疑：人类主宰自身的能力是否就比中世纪达到了更高的水平？20世纪发生了两次血腥的世界大战，在非洲、欧洲以及别的地区，贫困无所不在，近邻间种族冲突不断……，所有这些都表明人类生存状态及人类政体存在着严重缺陷。

1776年亚当·斯密写出了《国富论》，他由此引发了经济思想的一场革命，这场革命的意义可与美国革命对政治思想的影响相媲美。斯密初步将经济分类及行为系统化，我们今天称之为“资本主义”。在这一体系下，劳动生产力得到了极大的提高，劳动者可以广泛地分享劳动所得。19世纪英国经济相当繁荣，并发生了工业革命，这促成了富裕阶层和中产阶级的形成，但同时造就了大批收入低廉、食不果腹的工人阶级。这就是为什么工人们后来组织工会进行自我保护，反对冷漠的企业家阶层和社会的缘由。卡尔·马克思的著作如同一场及时雨，提供了令人信服的逻辑和方案，即如何使资本为更广泛的人类谋利。工人被认为是财富的创造者，自然也是财富的当然继承者，他们不应受财富拥有者的剥削。无产阶级有充分的权利推翻地主和资本家，将财

富掌握在手并主宰以大多数人为受益者的社会，而不是让社会只为少数人服务。

但是，东欧、苏联等国家在社会主义的实践中也遇到了种种难题，那里的工人在经济福利上也越来越落后于其他国家的工人同胞。东欧、西欧之间的平均收入及生活水平差距日益加大。

请看一个较为近期的实例，从中可以看到韩国和朝鲜两个经济体制截然不同的国家1994年的财富差距：[1]

- 韩国的人均国内生产总值为6,568美元；而朝鲜则为1,000美元。
- 韩国的经济增长为8.8%；朝鲜则为负5%。
- 韩国的出口为810亿美元；朝鲜则为10亿美元。

当然，将国别经济活动的好坏，归结于组织经济活动的两种截然不同的体制是过于简单化了。在其间起作用的还有诸多别的因素：不同的自然资源条件，不同的教育水平，对财富以及工作的不同文化观念，政府办事的效率及法律的健全程度等。许多国家和地区，在完全不同的政治、经济体制之下近些年都取得了巨大的经济福利，如新加坡、香港、马来西亚和台湾。因此，我们必须对产生高经济增长的条件进行更深入的分析。在各国追求经济增长的错综复杂、千丝万缕的编织物中，亚当·斯密仅解释了其中的一缕。

在过去的50年里，人们对经济发展生成的条件进行了大量的研究，其中主要的理论宣传者包括哈罗德、多玛、罗斯托、库兹涅茨、切内利、路易斯、罗森斯坦-罗丹、纳克斯、赫斯奇曼、加尔布雷斯和德鲁克。也有许多就不同国家和地区，如日本、韩国、台湾、新加坡、印度、中国、智利和意大利的发展史和战略进行的专门研究。更有许多对影响经济发展的特殊因素的深层研究，如成就驱动、生产力的培育、政府产业政策、国家产业结构、教育投资

等。

那么，为什么还要进行这项研究呢？我们认为，本书与以前其他的研究在以下几方面有所区别：

1. 这项研究对积聚国家财富的问题采取战略规划的方法。各个国家的领导人必须具有远见卓识和使命感，他们应当努力通过所制定的政策和国家的结构为全国每天的经济增长做出贡献。正如公司使用战略规划理论和工具为公司的未来进行导航一样，各国的领袖也应将战略规划和工具用于指导国家的未来发展。此项研究就是要为国家的战略规划者们提供一个程序，以便他们决定最佳的经济道路，达到经济发展目标。
2. 这项研究旨在为政府及企业界领袖提供一个可操作的管理指南。一般来说，在政府官员为国家制定的政策与企业在地方进行实际操作之间存在着很大的差异。政府官员应当深入了解生产者、分销商以及消费者在市场上的实际行为并将其政策基于这种深层了解之上。我们认为有些流行的经济发展理论未能反映地区及全球市场的现实。
3. 这项研究将政治、经济和文化因素合为一体，形成一个广泛的经济发展理论，而不仅仅是过度依赖某些驱动经济增长的动力。经济学家和社会学家虽然都研究经济的增长，但他们却不常在一起工作。经济学家认为社会因素“不够整洁”。但是，这些因素在我们这个框架中都发挥着各自的作用，这样，读者将会更全面地看到经济增长的潜在刺激因素，从而更好地理解不同种类经济发展道路的利弊关系。那种认为存在适合于所有国家的惟一的发展道路的想法，是无法令人接受的。
4. 这项研究是针对所有国家经济发展问题，而不单单是针对

所谓的第三世界国家而进行的。所有国家目前都面临激烈的国际竞争的威胁，现有产业部门有被取代的危险，如此一来，工人将失去工作，国家将失去财富。即使在发达的工业化国家，如美国、英国内部，仍能找到条件如同发展中国家一样落后的大片邻里和地区。

这一章将讨论当今国家为建立一个可行经济所面临的种种难题。我们首先说明这些国家所面临的主要问题；然后我们审视一下产生上述问题并提供机遇的各种变动因素；最后，我们将探讨多数国家为寻求经济发展所应制定的目标问题。在下一章，我们将探讨某些国家在试图改善它们的主要问题时，所面临的主要窘境和利益权衡。

困扰各国的问题

没有哪个国家是没有问题的，虽然问题的本质、深度和广度各不相同。前东欧集团各国正在努力进行一项历史上前所未有的工作：即从计划经济向市场经济转轨。在过渡期内，前苏联集团国家内部的一些代言者集团却仍渴望回到旧的中央计划经济体制中去，全然不顾这样做生活水平会不会提高，全然忘记了无休止的排队、伪劣产品及其特有的恶劣服务。尽管模式不同，波兰、匈牙利和捷克共和国已经取得了改革进展，而罗马尼亚、保加利亚和俄罗斯却大大地落在了后面。这个地区的一些国家将如何发展、何去何从还有待人们进一步的猜测。

非洲许多国家亦陷于困境之中。它们的问题包括腐败、食品短缺、文化水平低下、艾滋病及其他疾病和种族冲突。50年来经济学家对不发达国家提出了种种解决方案，来自世界银行和国际货币基金组织的大量援助亦被注入到了第三世界国家。按照

这种发展乏力的状况,要么经济学家的建议被忽视了,要么这些建议被采纳并实施了,但结果甚差,甚至起了相反作用。果真如此,就更糟糕了。

较富裕的西方国家同样有其自身的问题。西欧的国民生产总值处于停滞状态,失业率在某些国家,如爱尔兰和西班牙,高达25%。资金亦好似流向了绿草茵茵、充满活力的远东牧场。就业前景并不乐观是因为欧洲的公司正在缩小编制,对过时的机构进行重组改造。当今具有统治地位的世界强国美国则相反,失业率和通胀率都还在可控制的范围内,但也遭受着都市病的折磨,日益受损的基础设施和过剩中的贫困。有些乡村和城市内部可怜的低收入与生活条件与第三世界国家极为相似。

世界经济的主要亮点集中在远东的几个国家和地区。首先是日本,其次是台湾、韩国、香港、新加坡及马来西亚。现在印度尼西亚和中国也奋起直追这股发展势头,其国民生产总值年增长率都达到两位数的水平。印度在新政府的领导下,也点燃了经济发展的火花。但即便是这些蒸蒸日上的经济发展国,也得谨慎把握经济增长以免重蹈西方国家的覆辙——如一发而不可收的交通堵塞问题,空气污染,都市贫民窟问题,工人缺乏安全条件与社会福利问题等。

在此,我们将挑出困扰着许多国家的四个主要问题进行讨论:低生活水平;人口增长;工作短缺以及日益恶化的基础设施。

生活水平低下问题

在很多国家,多数人的生活水平仍是非常低的,图1.1显示了1990年穷国与富国之间人均收入的差别。瑞士的收入是埃塞俄比亚的270倍之多。埃塞俄比亚是世界上最贫穷的国家之一,

而且贫富国家之间的这种收入差距还在逐年加大。[2]

在每个国家内部，贫富的差别也在加大。这种收入上的差别在不发达国家比在工业化国家要大。[3]

> 如果我们将一个国家自然累积的40%最穷人口的收入所占国民收入的份额与20%最富有的人所占国民收入的份额相比较，就会发现像台湾、香港、韩国、印度尼西亚、加拿大、日本、瑞典这样的国家和地区，收入不平等现象相对较小；其他国家，如印度、马来西亚、坦桑尼亚、智利、哥斯达黎加和利比亚，收入不平等现象居中；而巴西、厄瓜多尔、哥伦比亚、牙买加、墨西哥、委内瑞拉、肯尼亚、塞拉利昂、南非、危地马拉等国，收入分配不平等现象则十分严重。[4]

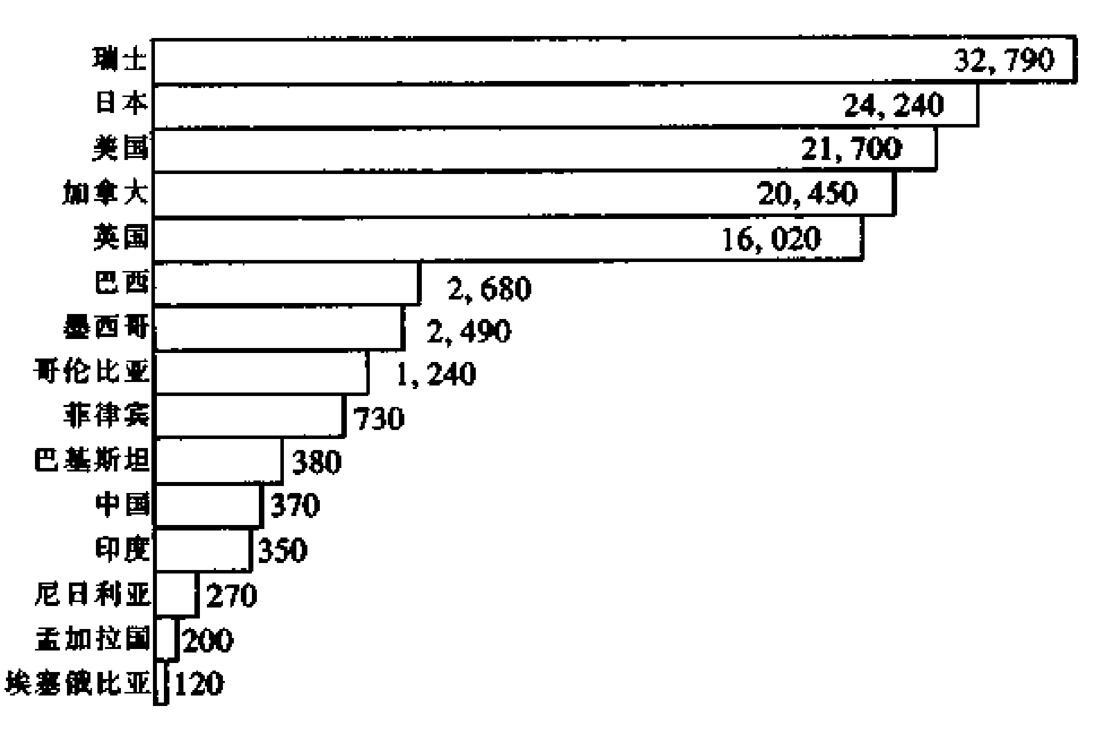


图1.1　部分国家人均国民生产总值，1990年（以官方汇率比价美元计）

资料来源：World Bank. *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), Table 1.

除了与贫困作斗争以外，第三世界国家的许多人要不断地与营养不良、疾病和健康状况不佳作斗争。1990年最不发达国家每10万人平均拥有的医生数为4.8人，而工业化国家为210人。[5] 每年大约有1,700万人死于传染性和寄生虫性疾病。更有甚者，全世界1,200~1,300万艾滋病感染者中有80%的人在第三世界。[6]

最不发达国家的婴儿死亡率平均是99‰，发展中国家为74‰，发达国家仅为11‰。人均寿命在最不发达的国家仅为52岁，而在发展中国家和工业化国家则分别为61岁和75岁。[7]

营养不良是第三世界国家的另一个主要问题。在第三世界，约有8亿人口仍然吃不饱饭。就人均日摄入的蛋白质而言，美国是每日97克，而巴西和加纳则分别为每日63克和43克。[8]

至于受教育机会的广泛性，第三世界国家的识字人口比例仍相对较低，不发达国家的识字率平均为45%，发展中国家为64%，与工业化国家的99%的识字率形成鲜明的对照。[9]

正如托达罗教授所指出的："最重要的是上面这些特点间的相互作用，它们趋向于强化'贫困、无知和疾病'这些广为存在的问题，使其难以根除，从而限制了第三世界国家众多人民的生活。"[10]

人口增长问题

全世界53亿人口中，有41亿生活在第三世界，大多数人处于贫困之中。据估计，到2010年世界人口将达到72亿之多，其中有59亿将生活在第三世界(见图1.2)。[11]

第三世界国家的爆炸性出生率，意味着这些国家将承担起养活成百上千万的15岁以下儿童的重负。目前成百万的亚洲、中美洲及拉丁美洲儿童正在农村、工厂、街角以及大都市的垃圾

场里工作。增加教育机会,使孩子们都去上学自然是一个真正的解决办法。[12] 但眼前的挑战是各国怎样才能建起足够的学校,以及今后若干年后,又怎样才能提供足够的就业?

当第三世界国家面临的主要问题为爆炸性人口增长时,许多工业化国家却面临一个相反的问题,即人口停滞或负增长及老龄化的问题。美国人口增长率最高的部分是75岁以上这一群体。日本的人口统计数据表明,它是世界人口老龄化最严重的国家。[13] 老年人同年轻人一样要耗费资源,并对健康和社会服务提出较高的要求。这样一来,对那些"高龄化"的国家,工作人口如何创造更多的财富才能养活退休人口和未成年的人口呢?

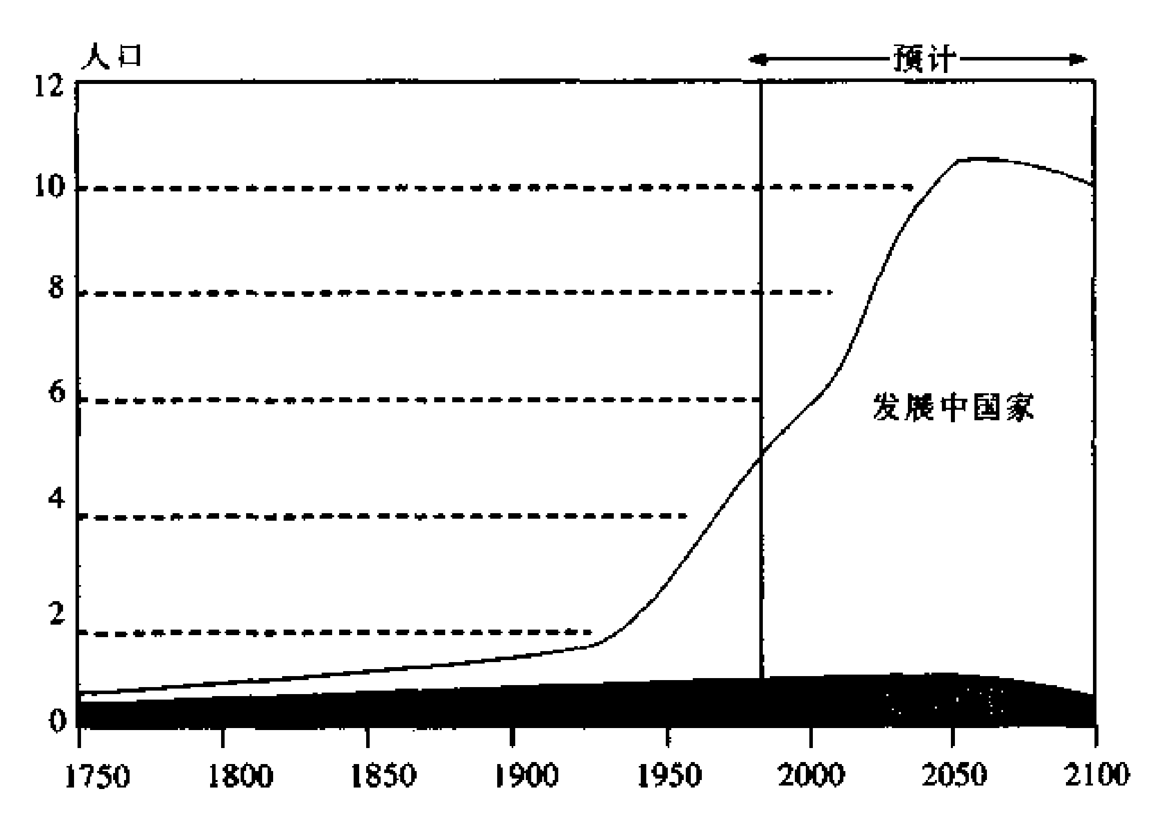


图1.2 1750-2100年间世界人口增长情况(10亿计)

资料来源:*Energy Technology Cooperation for Sustainable Economic Development* (Lanham, MD: University Press of America, 1993); based on Petesch, *North-South Environmental Strategies, Costs, and Bargains*, 1992.

最近10年，法国每个家庭平均有1.9个孩子，这比预防目前人口大幅度下降所需的每家2.1个孩子要少得多。法国政府通过鼓励每家有两个以上孩子的方式，试图制止国家人口增长率大幅度下跌。如果这种下降趋势不停止，法国将会成为人口不足，生产不足，头重脚轻的国家，老年居民将使国家的社会福利体系不堪重负。[14]

工作短缺问题

科技提高了劳动生产力但可能会减少工作的数量。国民生产总值和失业在许多国家同步增长，这表明就业不断地滞后于经济增长。这种现象被称之为:“无工作增长”(见图1.3)。这在工业化国家和发展中国家均可见到。

在1973至1987年间，法国、德国和英国的就业实际上都有所下降，尽管其国民生产总值的增长率相当可观。四分之三的增长源于这些国家整体劳动生产率的提高，其余的四分之一源于资本投资的增加——而没有创造新的就业。

发展中国家也经历了无工作增长。90年代发展中国家的劳动力市场将继续以每年2.3%的速度增长，需要新增2亿6千万份工作。妇女对劳动市场的参与将会增加。源源不断的流动人口来到都市寻找工作，到2000年每年的净流动人口比率将达到4.6%，考虑到无业人口和就业不足的人口，今后10年整体新工作的需求量将达到10亿人次。[15]

尽管所有的国家都在着手解决工作短缺的问题，相对于发达国家来说，发展中国家的劳动生产率仍相当低下。这主要是由于缺乏“补充性的”生产要素如实物资本和人力资本的投入。[16]

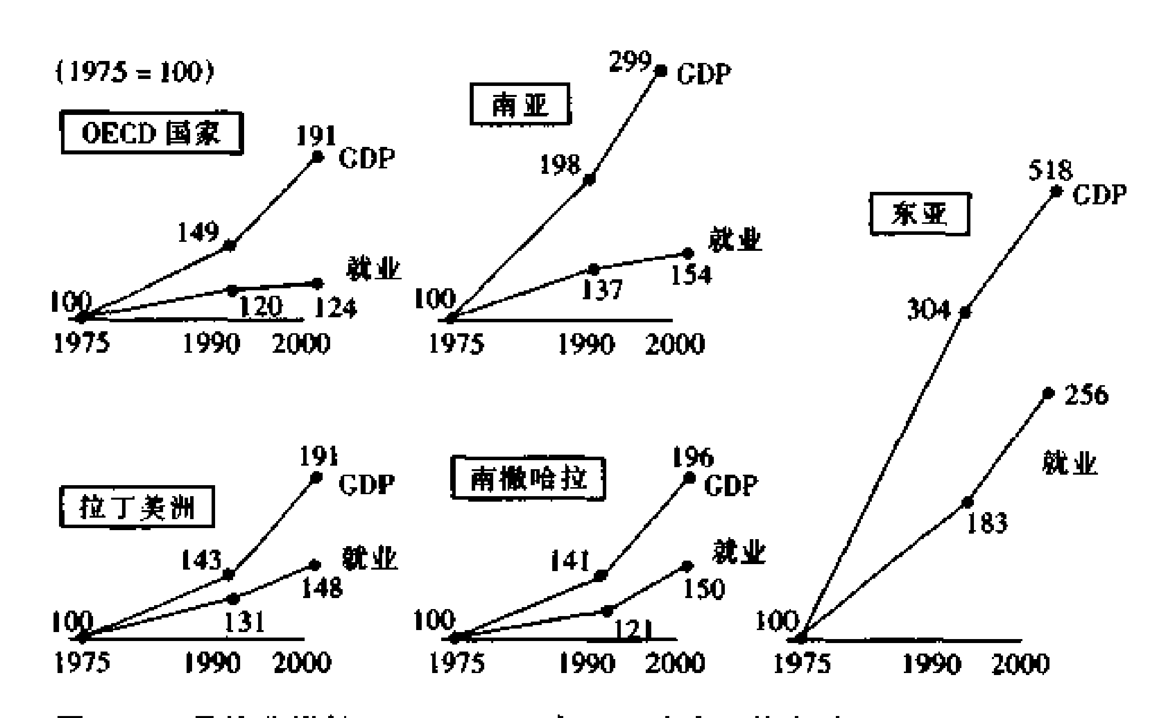


图 1.3 无就业增长:1975～2000 年国民生产总值和就业

资料来源:UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), Figure 3.2, p. 36.

基础设施问题

充分的基础设施,如果使用得当,不仅可以促进经济的增长,而且会提高生活水平。但是在所有的发展中国家,基础设施都很短缺。

> 在孟加拉国,铁路及公路系统不仅不完备,而且维护状况也极不令人满意。内陆水运系统,作为重要的交通方式也严重开发不足。能源消耗很低,人均年消耗仅相当于 43 公斤煤,且仅有 8% 的村庄通了电。[17]

第三世界国家的经济实际上是一个邪恶怪圈的牺牲品(见图 1.4)。政府受慢性和巨大的财政赤字的困扰,一场严重的财政危机会使政府雪上加霜。这些财政赤字部分来源于国有企业

的倒闭，还来源于考虑不周的社会消费增加及公共部门的过度增长。为缓解赤字，政府往往债务累累、负担沉重，这就迫使它们大幅度削减对有形及社会基础设施的投资。[18] 而基础设施差又会导致较低的投资构成，从而导致低工资、低就业率，进而导致低消费、低动力的结果。最后的两低会导致低生产率。

低生产率反过来意味着利润降低。低利润一方面会抑制潜在的投资者进一步投资，另一方面会影响政府的财政收入。政府财政收入的减少意味着只有很少的预算可以用以建设国家的基础设施。除非有效的财富积累战略得以实施，拯救整体经济，否则这种灾难性的恶性循环将会持续下去。

高增长也会导致基础设施问题。在经济高速增长的发展中国家，拥挤已越来越成为对商业和娱乐的一种惩罚性"税款"。

> 在曼谷"缺乏管理"的高速增长威胁到进一步的增长。由于基础设施的供应未能与需求保持步调一致，这座城市的能力正变得日益不堪重负。[19]

工业化国家也面临着基础设施问题，即有形基础设施老化

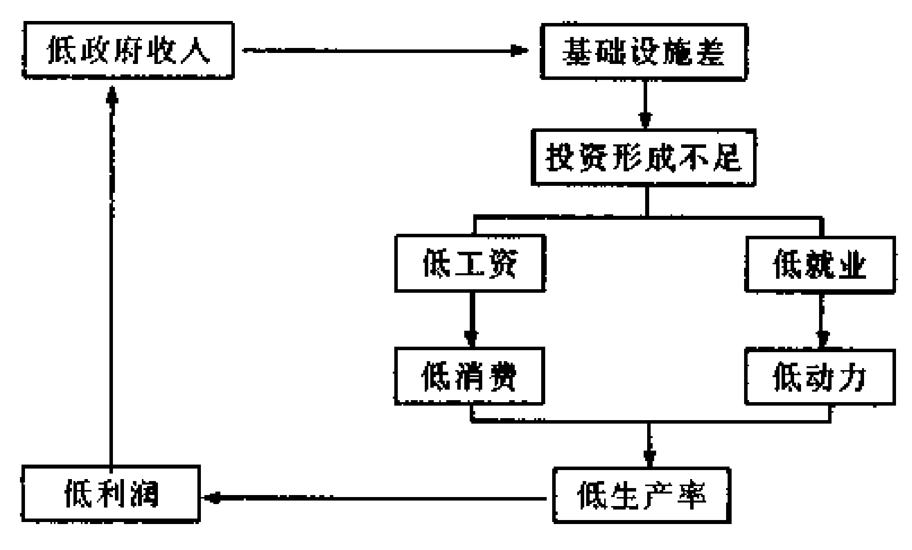


图 1.4 贫困与落后的邪恶怪圈

问题。随着人们旅行时间的增加，基础设施已成为一个热门的政治话题。

> 在美国，克林顿政府已保证投资800亿美元用于改造国家公路，创设一个新的高速铁路网连接美国的大城市，并开发新的技术以扩大现有的基础设施能力。[20]

80年代是公共基础设施投资逐步递减的年代。然而到90年代末，对所有政府来说，基础设施的发展将成为它们共同面临的巨大挑战之一。

影响当今国家发展的主要动力及趋势

上述讨论到的四大问题有其更深刻的动因，从而产生全球事物发生的不连续性。我们至少可以找出六大动力：(1)世界的相互依赖性；(2)贸易保护主义及日益增长的经济集团；(3)跨国公司(MNCs)的跨国化经营；(4)快速的技术进步；(5)彼此冲突的政治体制与部落文化；(6)日益增长的环境担忧。

世界的相互依赖性

二战以来，国际经济体系已经发展成为一个真正的世界性经济——一个相互依存的贸易与投资体系，一个连接世界所有地区的体系。游戏规则一般都建立在公司间、行业间、国别间、地区间的双边及多边谈判与协议的基础之上，并在此基础之上进行修改和更正。[21]

在这种新的关系之下，国别与地区间的经济保持高度的相关性，但又没有单独哪方可以把自己的意愿强加于其他人。众多的机会与挑战一方面来自于合作与协作，另一方面又会产生竞

争与冲突。[22] 世界的相互依赖性产生出特定的联盟。

> 例如：欧洲共同体，目前饱受与日本贸易逆差之苦并抱怨日本的市场壁垒。然而，它却与美国进行合作，尽量将国际贸易法则与社会、劳动权利事宜挂起钩来。[23]

在世界相互依存的情况下，一个国家的最坏选择是自给自足。巴西和印度在许多关键领域(如计算机)落后的缘由，就在于它们许多年来选择自己单干。没有哪个国家能制造自己所需的一切。各国必须从其他地方进口更好更便宜的产品。同时，各国必须自己生产更好、更便宜的产品用以出口，以支付进口所需。[24]

贸易保护主义与日益增长的经济集团

东京回合的贸易谈判使关税大幅度降低，但与此同时，从70年代中期以来，非关税壁垒数量却在增加，而且已成为比关税更重要的一种国际贸易障碍。非关税壁垒有多种形式：从歧视性的进口许可证、进口配额，到各种监管做法，如检疫、强行规则及制定标准。非关税壁垒还包括对某国出口的直接禁止。具有讽刺意味的是，人们似乎更喜欢关税壁垒，因为它只是对进口课税而不是用人为的方式去限制进口。[25]

经济集团也代表一种贸易保护主义形式。关贸总协定中的自由贸易是通过最惠国形式予以实施的，而经济集团则仅对其成员国提供贸易优惠而对世界的其他国家明显采取歧视政策。然而，关贸总协定中的第二十四条款却允许建立经济集团，但要受具体限制性条款的限制。[26]

目前，已存在的地区性集团有一百多个。经济集团的建立既会创造贸易也会转移、牵制贸易。地区内的贸易自由化减少了交易成本和贸易障碍，从而促进了地区内和行业内的专业化。规模

化效应又进一步扩大了工业效益，促进了经济增长。地区内部贸易的增长或来源于新创造的贸易，或来源于第三国进口替代贸易(即由于集团优惠政策而被转移的贸易)。当后一种效果比前者更大时，贸易实际上受到牵制，使世界经济福利总体上趋于恶化。[27]

鉴于世界的相互依赖性以及贸易保护主义和日益增长的经济集团化趋势，一个关键的问题是如何对双边、地区间和多边国际贸易进行管理，以便一国与其他多国能保持和谐一致。

跨国公司的跨国化经营

产业及贸易的全球化是经济发展的一个新现实。全球化产业——汽车业、电子业、制药业、化工业、石油及石化业的出现——创造了国际分工的新网络，将发达国家和发展中国家都纳入网络之内，并彼此紧密相关。[28]

跨国公司已经从松散的国际组织变成高度规划、全球运作的超级公司，有些公司的产值甚至大于多数国家的国民生产总值。有些公司在本国有很大的政治影响，它们能影响本国的经济政策和产业发展并能创造就业。[29]

正如约翰·斯托福德和苏珊·斯特兰吉所指出的："当各国都保留权力通过控制对本国市场的准入来达到中止、管理和扭曲贸易的时候，它们却无法轻易地控制旨在销往全世界的生产，这种生产也不一定在国内进行。"[30] 其结果是，国家的作用在国际经济活动中被大大改变了，从直接控制降格为协商与谈判。而且，国家保护自己领地所付出的代价如果不高于至少也得与贸易保护所付出的代价相等。[31]

当巴西政府实施了信息科学法以阻止国际计算机公司在巴西生产时，它事实上对当地需要使用最新最好计算机的

公司增加了高额成本，使之无法与竞争对手保持一致水平。[32]

快速的技术进步

目前，世界正从工业化时代迈入信息时代。在工业化时代的初期，发展重点从农业转向工业，这是资本密集型产业首次得到重视的一个转折点，因为原来的重点完全放在非熟练的劳动密集型产业上。在信息时代，重点又从资本密集型产业转向知识密集型产业。竞争的关键在于开发高科技领域，以创造高附加值产品和高薪工作。激烈的竞争将发生在下列八个领域：微电子，生物技术，先进材料，电信，民用航空，机器人，机床，以及计算机软件。表1.1列出了30种新兴技术及各自影响的领域。

技术提高了劳动生产率，降低了许多行业，如装配业和信息技术业中劳动力成本占整个成本的比例。同时，技术与现代设计使公司能够节省材料。这一切对那些以廉价劳动力和原材料为出口战略的发展中国家构成主要威胁。而且，许多跨国公司最近已将劳动密集型生产从发展中国家重新转回到发达国家。[33]

然而，这些最先进的技术对第三世界国家的发展也是有贡献的。正如山姆·皮特罗达所说，高科技已经是许多发展活动，如水源开发、环境卫生、农业、建筑业必不可少的因素。如果某个社区需要进行广泛的免疫接种或替换供电网，电话似乎是将工作做好的必不可少的工具。如果此项工作与洪水、干旱等自然灾害有关，则电话就显得至关重要了。更进一步说，信息技术不仅减少了文化障碍，缓和了经济不平等，而且弥补了知识差距。然而，人的因素将愈来愈引起关注，因为许多人还不会与新技术打交道。[34]

表1.1 30种新兴技术及各自影响的领域

技 术	影响的领域
生物工程	农业、制造业(制药)、服务业(卫生)、森林业、矿业
强化芯片/镓砷化物	制造业(电子科学仪器)、通信、国防
人工智能	服务业、制造业
细胞/组织培养	服务业(卫生)、制造业(制药、食品)、农业、森林业
微型计算机	服务业、制造业、国防
计算机辅助设计	
计算机辅助制造	
计算机辅助生产	
计算机辅助教育	制造业、服务业、通信业
机器人	制造业、采矿业
合成材料	制造业(汽车、飞机)
遥感	森林业、农业、采矿业、服务业、国防
图像技术	制造业(电子)、服务业、采矿业、通信业
光纤	通信业、制造业(电子)
单性系抗体	农业、制造业(制药)、服务业(卫生)
计算机软件	制造业、服务业、通信业、国防
先进的聚合物	制造业
激光	制造业(电子、交通、医疗器械)、服务业、通信业
合成燃料	制造业(提炼)、能源、服务业(交通)
燃煤技术	采矿业、制造业
食品辐射	制造业(食品、化工)、农业
电子通信	通信业、服务业、建筑业
表面化学/原生质技术	制造业、能源、农业、服务业
生物量	制造业(化工)、农业、能源、森林业
氢能源技术	制造业、公共事业、能源
分离及薄膜技术	制造业(食品、化工)
发酵	制造业(食品)、农业
结构陶瓷	制造业(金属、交通)
光电子/贮藏系统	通讯业、制造业(电子)
建筑技术	建筑业、采矿业

语言识别	制造业、服务业
光电技术	制造业(电子)、通信业
新合金	采矿业、制造业(交通)

资料来源:From Hamid Noori, *Managing the Dynamics of New Technology: Issues in Manufacturing Management* (New York: Prentice-Hall, 1990), Exhibit 2.1, p. 20.

彼此冲突的政体及部落文化

冷战的结束将国家内部的冲突表面化了，冲突的根源为经济和种族因素。[35] 在此，很重要的一点是区分多元社会与多民族社会。所谓多民族社会是指在文化方面亦或经常在语言方面，差异很大并集中居住在国家不同地区的群体，如加拿大、印度、南斯拉夫、卢旺达、尼日利亚、埃塞俄比亚和厄立特里亚。持续的紧张关系表现在政治敌对与斗争之中，如果不加以控制便会爆发成"种族"冲突。在 1989 ~ 1992 年间，共有 82 起种族冲突爆发，其中 79 起冲突相当于内战。像索马里、伊拉克、阿富汗、柬埔寨这样的国家很有可能会出现进一步的骚乱。目前，斯里兰卡和前南斯拉夫都有明显分裂的迹象。[36]

> 当南斯拉夫于 1991 ~ 1992 年解体时，其他好几个共和国也宣布独立，其中两个共和国为克罗地亚和波斯尼亚，这两个地区有大量少数民族塞尔维亚人。塞尔维亚（通过当地的塞族武装）对克罗地亚和波斯尼亚地区进行了有效的控制。这两个地区拥有众多塞尔维亚村庄，并在地理上与塞尔维亚人相联。非塞族人口在这些地区遭驱逐或屠杀——"种族清洗"。[37]

多民族国家比多元国家更经常爆发分裂主义运动和地区自治。多元社会(如美国)则与多民族社会相反，许多不同文化、不同种族的群体散落生活在全国的多数地区。然而，某群体可能面

对持久的迫害和敌对。当出现巨大的社会和经济差异时，群体之间的相互关系就会变得非常紧张，并将这种紧张关系带入更广泛的政治领域。[38]

> 在许多东非国家，存在大量的亚裔特别是印度居民，他们大多从事经济活动并相对较为富有。就像在印尼的华人和在欧洲的犹太人一样，他们温文尔雅，受到良好的教育。他们不同的文化习俗、外貌长相，加之他们的相对富有，引起当地非洲多数民族的排挤和嫉妒。1973年，三万多名亚洲人被驱逐出乌干达，造成有害的人才外流。乌干达至今元气大伤，未能恢复。最近，许多亚裔在几内亚又成为敌对的排外情绪的牺牲品。[39]

“部落社会”——从根本上也是多民族国家——是某一部落比其他部落拥有更多的政治和经济权利。这样的社会也不可避免地面对由地域政治引发的冲突和不稳定。卢旺达是这种不稳定最近的一个例子，在那里胡图多数族人受到图司少数族人的歧视。

总之，过多的民族多元化易引发冲突和政治动乱，甚至可能产生政治分裂，这一切成为国家财富积聚的主要障碍。[40]

日益增长的环境担忧

生态环境的恶化是决定人类未来的最关键的问题之一。所幸的是，人们越来越意识到地球对各种污染的脆弱性和易受伤害性，同时也意识到资源的不可替代性和其他灾难。然而，富国对增长给环境带来的负面作用比穷国有着更清醒的认识，并通过了更多的环境保护法。穷国则急切地要提高生活水平，对污染和增长的其他负面作用关心甚少。[41]

目前,环境事宜开始出现在贸易谈判中。例如,富国抱怨说,由于环境法在相对较穷困的国家还较松懈甚至根本不存在,它们的生产在成本上就比在穷国生产处于非常不利的境地。然而,较穷困的国家则认为环境法及其实施会威胁并阻碍经济发展。

国家的目标

在传统意义上,人们对策略制定者的要求只是增加国家所生产的产品和服务的数量。这种想法意味着政策制定者们可能会忽视影响国家长远经济健康的几个至关重要的问题:在评估某个国家的财富时,以下四个因素应当包括在内:

1. 自然资本——土地、水、矿产、木材及其他自然资源的价值。
2. 有形资本——机器设备、建筑物、公共设施的价值。
3. 人力资本——人的生产价值。
4. 社会资本——家庭、社团及其他将整个社会粘合在一起的组织机构的价值。

一个国家如果忽视或未能充分地提升或投资于上述任何一个领域,都将面临长期经济健康减弱、或只图一时短期的经济利益的风险。世界银行最近在重新计算国家财富时,也已将一个国家的自然资本、有形资本、人力资本及社会资本包括在内。因此国家财富的排列顺序也改变了,如图 1.5 所示。[42]

面临众多难以解决的问题和复杂的潜在动因,各国必须分清哪些是它们可以在现实中希望实现的目标。一个国家财富的积聚,从某种程度上来说,既是物质现实又是一种精神状态,凭借这种精神状态,整个社会就会拥有动力和方法去追寻更美好

图1.5 世界财富的排序

人均收入是传统意义上的国家财富的计算方法。但世界银行对世界财富进行了重新计算，将一个国家的自然资源、机器设备、建筑物、高速路及其他“生成资产”、人力资源，还有所谓的社会资源，即所有家庭、社团相加的价值包括在内。世行的计算公式改变了以往的排序。

按人均收入排序的前15位（括号内为按新方法排序）		按世行新公式排出的人均“估计财富”（括号内为按人均收入排序）	
1. 卢森堡(3)	$36,650	1. 澳大利亚(23)	$835,000
2. 瑞士(4)	$36,330	2. 加拿大(17)	$704,000
3. 日本(5)	$29,770	3. 卢森堡(1)	$658,000
4. 瑞典(6)	$27,600	4. 瑞士(2)	$642,000
5. 丹麦(10)	$26,470	5. 日本(3)	$583,000
6. 挪威(11)	$25,510	6. 瑞典(4)	$491,000
7. 冰岛(7)	$24,550	7. 冰岛(7)	$486,000
8. 奥地利(16)	$23,330	8. 卡塔尔(20)	$472,000
9. 美国(12)	$23,280	9. 阿联酋(12)	$468,000
10. 法国(13)	$22,800	10. 丹麦(5)	$461,000
11. 德国(15)	$22,240	11. 挪威(8)	$423,000
12. 阿联酋(9)	$22,180	12. 美国(9)	$420,000
13. 比利时(18)	$21,680	13. 法国(10)	$413,000
14. 荷兰(19)	$21.050	14. 科威特(19)	$404,000
15. 意大利(20)	$20,800	15. 德国(11)	$397,000

资料来源：World Bank, 1995.

的生活。[43] 所有国家的人民都应努力去追求好的经济，好的社会和好的政治体制。

好的经济

在此，我们的主要目标是通过刺激经济来提高人均国民生产总值的水平，从而减少贫困，提高物质生活水平。广义上的经

济增长模式注重提高“目标内”贫困人群的收入增长水平。这些贫困人群占据了人口的绝大多数。[44]

在追求经济增长的同时，各国还应努力寻求提高各自的国际竞争能力。对贫困国家来说，这意味着加强与世界市场的联系，增加资金流动和扩大技术转让。

在国内，各国要尽量做到高就业和稳定物价，同时还要使全国各阶层的人都享受到高质量的商品和服务。

没有个人及整个社会的持续性的经济进步，人类的潜能就不会得以发挥。人总是“先要有，才会有更多”。所以不断提高人均收入，消除贫困，提供更多的教育和就业机会，减少收入差距，这一切已构成国家发展的“必要”目标，尽管不是充分目标。

好的社会

国别会计学中的误区之一，就是用国民收入总值的多寡来衡量一个国家的财富和福利。这种做法过于狭隘。一个人的生活不仅受到收入多少的影响，而且还与寿命、安全、环境、健康，是否远离犯罪、毒品、暴力及家庭离异密切相关。

> 无论如何，国家的福利必须包括对社会健康的测定。从这个角度讲，美国有严重的社会问题。
>
> - 1990年美国每17秒钟就有一起暴力犯罪，每2秒钟就有一起侵犯财产罪。多数美国人在一生中都会遭受三次或三次以上的被偷经历。
> - 1960年每千对婚姻中只有9对离婚，而且仅有9%的儿童生于非婚家庭。而到了1990年，离婚率上升到每千对21对离婚，非婚生子女百分比上升到27%。
> - 滥用毒品给美国社会造成沉重负担。实际损失尚不得而知，据估计可达600亿美元，其中一半损失来源于

毒品使用者劳动生产率的丧失。三分之一来源于与毒品相关的犯罪所造成的损失，其余的花费在福利与健康保障服务上。[45]

由此可见，除了国民收入总值的数量值得引起关注外，其质量也是值得关注的问题。为此有两个目标要实现：(1)对个人来说，要提高生活水平，包括提供良好的卫生、教育、更多的工作机会，以及对文化和人文价值给予更多的关注；(2)对全社会来说，我们的目标是要社会团结、公正、环境优美、安全、和平。

好的政治体制

任何人不管在哪儿都希望有一个好的政府。至少这意味着，普通百姓可以对政府的行为和运作施加影响。他们可以选举某些人进入权力岗位，同样也可以将他们赶下台。民主是形成一个好政府的巨大力量。

在过去的两百年里，民主已经越来越广泛地成为一种政体形式。……许多国家尚未形成民主政体。现有的民主政体在很多方面亦不完善——从美国的政治漠然，日本的政治腐败，到俄国的独裁传统，不一而足。然而，世界上大多数地区朝着民主化方向迈进是大势所趋。[46]

除了民主以外，政治上的另一个当务之急是扩大个人在经济和社会范围内的选择权。财富可以使一个人获取更大的对自然及物质环境的控制。它也给予人更大的选择享乐的自由，如购买更多的商品或服务。只要他或她愿意，甚至可以选择更少的享乐。

然而，民主与经济业绩的关系并非是一清二楚、黑白分明的。新加坡，作为一个资本主义经济，却是一个复杂的例子：

> 新加坡政府一直在否定它的公民的一些最基本的民权，如自由出版权和及时审判权。亚洲《华尔街日报》和《远东经济周刊》在与政府就报道新加坡政治发展的事情上发生争执后，其销售量就大打折扣了。在新加坡，公民不能拥有卫星天线，因为他们不能接收未经政府许可的电视节目。他们不能带入未经批准的外国杂志。政府不断地为这些禁令找出理由。称这样做是为保持社会和谐，防止社会动荡。
>
> 一位政府的反对者，蔡泰波（Chia Thye Poh）在国家严厉的内部安全法案下，未经任何审判和正式起诉就被关入监狱达23年。政府对其他的反对党政治家也进行刑事或纳税调查。《纽约时报》1988年一篇标题为"恐怖之城"的封面文章，指的它既非贝鲁特，也不是布加勒斯特，而是新加坡。[47]

一些热切的社会观察家如达仁道夫、巴罗、加尔布雷斯、弗里德曼及德鲁克都坚决支持自由与发展之间的内在关系。联合国发展署最近的一项研究表明，在人类自由与发展之间存在着高度的相关性。那些在自由指数上居于高点的国家在发展规模上亦名列前茅。潜在的自由解放了人民的创造能力，产生高水平的收入和进步。

尽管好的经济、好的社会和好的政体都是我们所希冀的，但要取得这些并非易事。事实上，在很多情况下，它们之间的关系往往是相互牵制、交替变换的。其中一些主要关系为：

- 更大的自由度意味着较少的社会凝聚力和社会安全。
- 一个健康的环境可能需要较慢的收入增长。
- 技术转让意味着对国际关系的高度依赖。
- 高收入增长与收入的平均分配很难调和一致；人类资本增长的目标与节约和资本形成的目标相冲突。

- 高估汇率意味着保持进口价格低廉使消费者获利，但最终可能导致货币危机。
- 某个国家的国际竞争力往往是以牺牲其他国家为代价的，致使他们实施报复。
- 高就业率与稳定的物价并不总能齐头并进。

本书的主题与主要脉络

发展经济不仅仅是一个由经济学家来规划蓝图的问题；社会、文化和政治因素也必须充分考虑在内，以便形成国家发展机会潜力的完整图画。本书认为经济发展的关键，在于高瞻远瞩及对宏观经济政策的把握。而这些又必须建立在对组织及个人行为的构成与激励反应的深刻了解之上。那种认为企业纯粹是最大利润的追求者，而消费者纯粹是公共设施的最大追求者的假设，是有局限性且不完整的。事实上，上述假设扭曲了对问题的分析，因为它排除了主要的文化、政治差异，而正是这些差异构成了不同的公司和公民对经济发展首创精神的不同反应。

我们看到，政府在制定宏观政策、建立微观支持项目以帮助企业实现它们创造财富的全部潜力时，起到了积极作用。各国政府在与企业及不同社会团体形成伙伴关系的同时，必须形成国家财富创建战略并达成共识，以便在高度竞争的世界市场上取得成功。

国家如何能积聚财富

从国民生产总值的角度考虑一个国家财富潜力的方法之一，是将注意力集中于各个部门的国民生产总值在商品和服务上花费的分配比率——家庭支出、企业支出、政府支出及海外支

出。家庭和个人消费的商品和服务被称之为个人消费支出。国家财富的第二个主要类别是私人国内总投资——即企业部门对商品与服务的购买。这部分投资的固定部分构成了新资本货物，如工厂、机器设备的购买。第三个主要类别是政府开支，包括政府消费支出及公共投资。

各国经济中有些产品和服务被出口到国外，外国生产的产品和服务亦可进口到国内。这样国外部分的财富就以国民生产总值中的贸易平衡来记录：即外国人对国内产品的支出（出口）减去国内对外国产品的支出(进口)。

记录在国民生产总值内的其他国外财富被称之为净海外要素收入。这项内容包括海外投资的净回报，净利息收入和净海外劳务收入。图1.6显现了这些财富的类别和支出流程。[50]

我们也可以将国家的财富视为输入量、生产量、产生量三部分。输入部分由生产要素(资本和劳动力)组成。这类生产要素可以从海外流入(通过内向投资的方式)，在经济中再循环(通过对当地进行再投资)，或从经济中流出(通过外向投资的方式)。

这些生产要素然后作为输入量被用于国内生产。生产任务的关键，在于扩大产出/输入比率(生产率)。生产的产出量用于国内消费和出口。然而当国内需求超过国内生产时，这个缺口就要由进口来填补。

国家财富积聚战略中公共部门的作用

政府在日常商务选择及个人选择中起着巨大的作用，这种作用通过下列方式来实现：有形及社会基础设施、财政金融政策、投资政策、工业政策、贸易政策等。这些政策对人们的储蓄、投资、工作和休闲都会产生影响。政府通过这些影响来对增长和

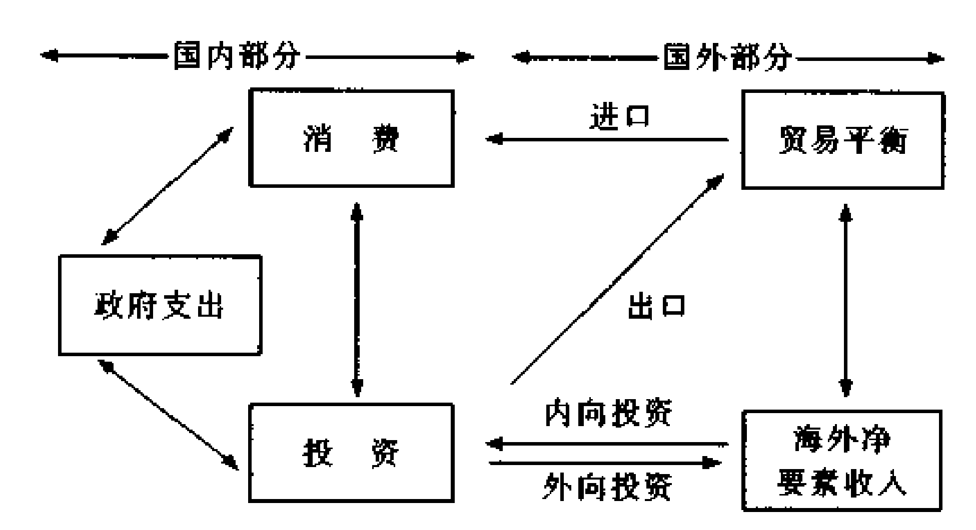


图1.6 国家财富的构成及支出流程

就业进行鼓励或限制。

我们的目标应当是确保由政府创造出的激励机制能够最大程度地发展经济。公共政策与国家经济发展的相关性可由图1.7表示出来。

下面是对上图更详尽的阐述：国家的投资政策加强经济过程中的输入部分，特别是内向投资和当地投资。国家的产业政策则加强本国在世界市场上的产业竞争能力。整个国家的产业资产都要为国内和出口市场服务，并减少进口。因此，贸易政策在此又发挥主要作用。

上图的三项主要公共政策必须在受到广泛支持的环境下方能有效地实施，需要有充分的基础设施，合理的组织框架及稳定的宏观经济基础。总之，为支持创立国家财富，政府的活动应既包括主要的公共政策又包括辅助性措施，如图1.8所示。

国家财富积聚战略中私有部门所起的作用

私有部门在国家财富的积聚中起着主要的作用。政府与公司的政策应具有兼容性(见图1.9)。

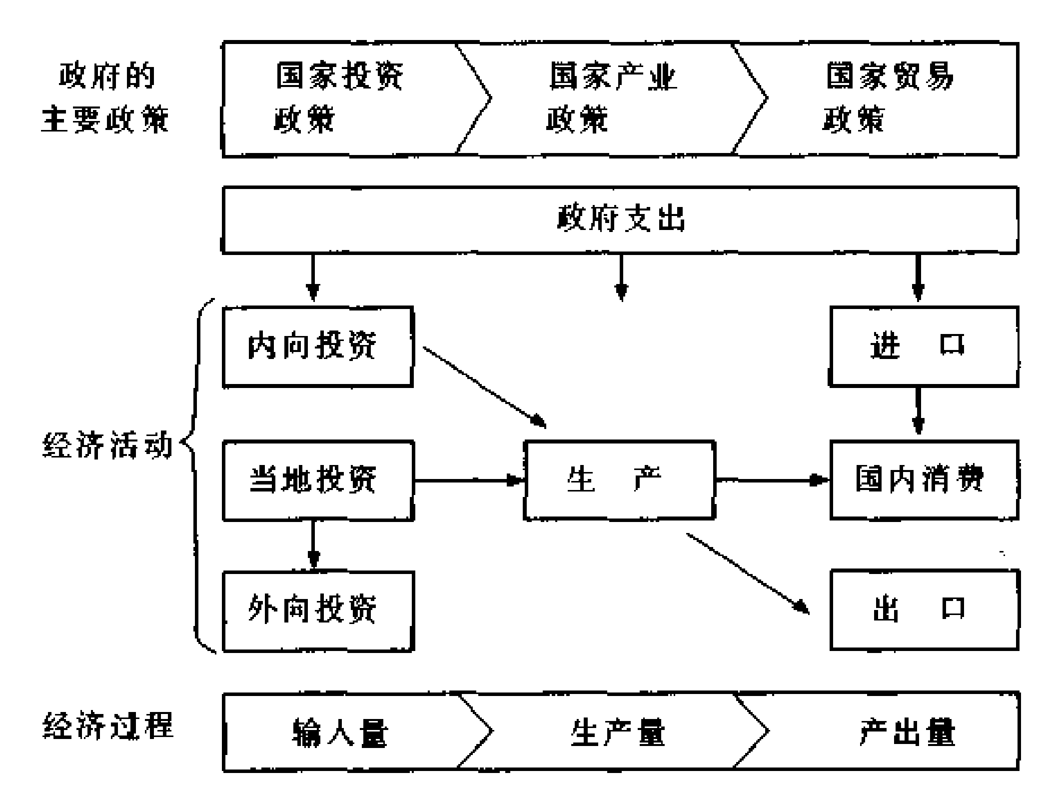


图1.7　政府对创立国家财富战略的主要政策

具体来说，公司的企业发展政策应当与国家的投资及产业政策保持一致。同样，公司的产品开发政策要与国家的产业及贸易政策相一致。最后，公司的市场开发政策也应与国家的贸易政策及公司的产品开发政策协调一致。

这些公司级的主要政策同样需要一系列的辅助措施来支持，包括金融政策、基础设施政策、联络政策及法律相关的政策。公司的金融政策(如资金的来源与使用)要与国家的宏观经济政策(如通货膨胀、利率、外汇汇率)相符。同样，公司基础设施的广度与深度(如人力资源、技术诀窍、相关的辅助行业)要由国家的基础设施(教育机构、大学与实业界的联合开发合作，中小型企业的发展)开发政策来决定。最后，国家的组织框架(如政府法规的出台、失效与修正)都不可避免地会影响到公司的联络及

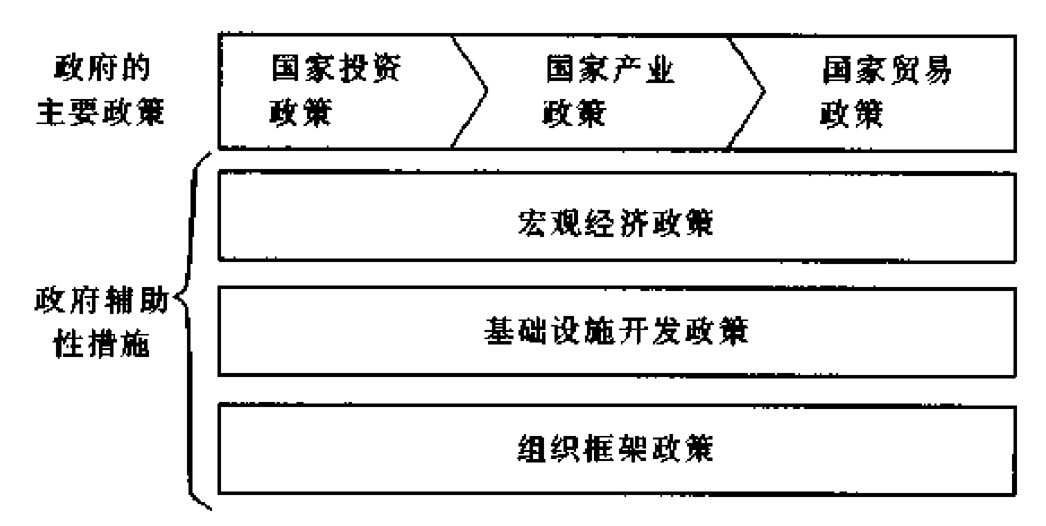


图 1.8 政府为创立国家财富战略的主要政策及辅助措施

与法律相关的活动(如购并、员工福利)。

总之，不管是公共部门还是私有部门都要为积聚国家财富密切合作。

本书由四个部分组成。第一部分为深刻认识各国经济发展的挑战。该部分的第 2 章讲述了经济发展中公共政策的主要困惑和相互制约。第 3 章讲述了经济发展的八条基本道路，这些发展道路是以不同国家的发展为基础经概念化而得出的。没有哪条发展道路是最好的，通过分析每条发展道路的优劣，政策制定

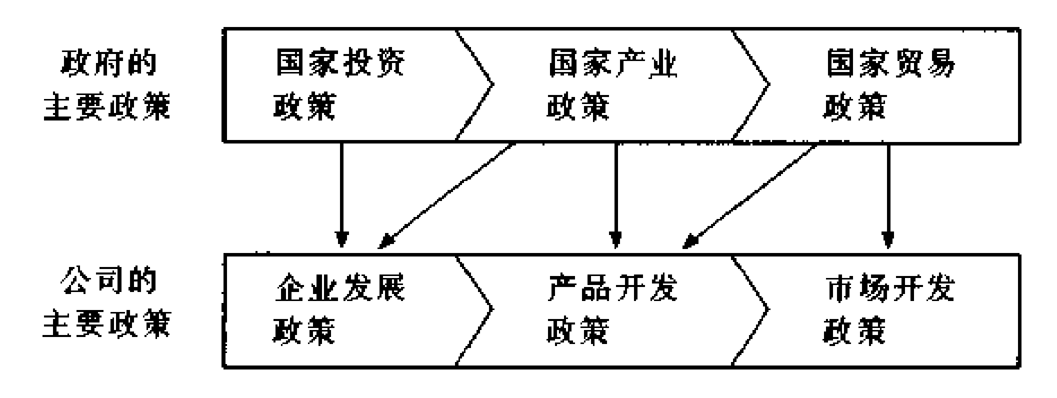


图 1.9 积聚国家财富时政府与企业的关系

者可以选择最合理的道路。

本书第二部分系统地提出国家战略推进问题。该部分将战略国别群体与强弱机会挑战的分析方法应用于国别的水平之上。在第4章,我们把不同国别按经济水平分成不同国别组群。每一个战略国别群体在世界经济中都有其自身的竞争条件。第5章则分析这些国别的强项和弱项。第6章分析各国的机会与挑战。第7章则分析竞争与合作的方式,分析国家的强弱以及机会与挑战,并在这三项分析的基础上形成国家的战略推进。

本书第三部分为发展国家战略态势。在国家战略推进的基础之上,政府应当出台主要及辅助政策。第8章介绍以投资政策为先导的政府主要政策。第9、10、11三章则分别探讨国家的产业群体开发、产业组合开发及贸易政策。在探讨了这些主要政策之后,第12章讨论政府的辅助性政策,首先探讨的是宏观经济政策。然后在第13章中讲述基础设施开发政策,第14章为组织框架政策。所有这些辅助性政策同样是至关重要的,因为它们会阻碍或有助于国家财富的积聚。

本书的第四部分,重点从政府转移到企业上来。第15章是关于公司的企业政策与国家的公共政策相协作的问题。在上述情况下,公司可获得增长的几种方法将在第16章中加以探讨。战略联合及其意义将在第17章中讨论。

积聚国家财富的计划,只有在有效实施的情况下才能取得成效。因此,最后一章将讨论如何将国家财富积聚战略加以有效实施,重点将放在政策制定者如何将国家的战略远见与其战略态势紧密地联结起来,以及政府如何与公司合作,帮助它们形成财富积聚的战略。

第2章

公共政策在经济发展中的主要困惑及相互平衡

人们可能认为，经济发展的政策制定者只需沿着一条简单的思路就可形成一系列可行的战略。从认识限制与机会开始，他们可以定义出创立国家财富的一系列战略。

不幸的是，沿途在每一关口，他们都可能会遇到许多重大的困惑与制约。在本章，我们将探讨经济发展的政策制定者们可能会面临的八个主要问题：

1. 增长与收入分配导向的矛盾；
2. 部门平衡与不平衡的矛盾；
3. 休克疗法与渐进主义的矛盾；
4. 高就业与高通胀的矛盾；
5. 国家拥有与私人拥有之间的矛盾；
6. 大型私有企业与小型企业的矛盾；
7. 政府干预与自由市场之间的矛盾；
8. 内向投资促进与靠自己力量启动之间的矛盾。

增长与收入分配的矛盾

从70年代开始，人们对经济发展的终极目标的看法有了很

大的改进。在工业化国家，发展的重点已经从盲目追求增长转移到对环境不该造成的破坏的关心上来：温室效应，核废料的处理，臭氧层的破坏，土地表面的侵蚀与沙化，等等。[1]

在贫困国家则相反，人们关注的重点仍然停留在增长与收入分配的平衡关系上。很明显，这种发展需要资本的相对集中，但根本的问题在于如何将经济增长的成果逐渐地广泛传播于多数百姓身上。[2] 巴西的贫富差距可能是世界上首屈一指的。这反映了巴西社会在国家财富积聚的方向上没有达成全国的共识。在其他发展中国家，贫富差距也在拉大。在印度尼西亚，最贫困的 20% 的人口仅占 8.8% 的国民总收入，而在斯里兰卡，则仅占 4.3%。[3] 经济快速增长并不意味着会降低大范围绝对贫困的规模。[4]

对发展中国家来说，马克思主义经济理论的最大魅力在于它似乎解决了收入分配的困扰。通过国家收回国有生产资料并采取"按劳取酬、按需分配"的方式进行收入再分配，马克思为调解高经济增长和公平的收入分配矛盾提供了希望。

关于收入分配与经济增长的不同观点

关于收入增长与收入分配的关系有两派观点。一派认为收入分配不平均是经济发展初期所不可避免的，事实上它会加速经济增长。原因是高额个人和企业收入是储蓄的必要条件，它有助于投资和经济增长。当国家的收入和人均收入达到一定水平时，收入的再分配可以通过税收和补贴机制来实现，也可以通过政府支出向穷人倾斜的方式来实现。[5]

而另一派学说则认为，贫穷人较低的生活水准会降低他们的健康、体力、主观创造力和经济生产力，从而导致较低的经济增长。[6] 同样，如果穷人的收入水平提高了，他们对当地生活必需

品的需求就会增加，而当地产品需求的增加，反过来会诱发更多的当地投资、生产和就业。当地居民会感到更多的发展经济的参与感，从而实现他们的潜能，为社会做出最大的贡献。[7]

迈克尔·托达罗教授指出了支持上述观点的另一个原因。[8]他认为，与发达国家的富人不同，目前发展中国家富人不大倾向于将钱储蓄或投资于当地经济。他们将大部分的收入花在奢侈品上或以资金外逃的方式寻求海外"安全天堂"。这种所谓的"存储"和"投资"对积聚国家财富于事无补。[9]

事实上，有些经济政策对收入的平均与否起到至关重要的作用。例如，对劳动密集型产业的扶持会将增长的好处更公正地分摊下去，而价格辅助政策和大公司扶持政策则趋向于对收入分配起负面作用。价格稳定对改善收入分配似乎也起到正面作用。[10]

部门平衡与不平衡的矛盾：工业与农业的矛盾

在平衡增长战略中，农业与工业的平衡依赖各自部门产量需求的收入弹性来实现。[11]而在不平衡增长战略中则将重点放在超前与置后关系的强度上，并将这种关系作为投资优先的指南。在实际中，许多计划制定者往往将资源集中于工业部门而忽略了农业及其他部门。

支持部门平衡增长的观点

农业在经济发展中起着重要的作用。那些缺乏农业改革的国家冒着严重的发展瓶颈的风险。[12]18世纪的英国，最近的中国和日本都是平衡发展的明显实例，他们将农业作为优先发展的

部门。

18世纪40年代的英国，在科学耕种、优良选种、轮耕等基础上，农业生产率有了提高，从而促进了日后的工业革命。到了19世纪，随着工业的快速发展出现了劳动力短缺的问题，这就进一步促进了英国农业的高效化，即“高效农业”——深耕、灌溉及排除难以耕作的田地。但最关键的因素是废除了谷物法。因为谷物法规定除非进口的谷物物价达到一定高度，否则就会遭到禁止。随后，英国依赖自由贸易通过工业品和食品的进口，使部门间的平衡通过贸易得以实现。[13]

中国在毛泽东逝世后，放弃了“两条腿走路”的战略，对农业和乡村的发展予以鼓励。在1979～1984年间，放宽政策后的经济鼓励农村改革，实现了农业、乡镇企业的增长。乡镇地区的劳动密集型产业吸收了大量劳动力，避免了公开的、特别是在农闲时期的失业（到1991年，这些乡镇企业是工业部门里发展最迅猛的部分，实现了31%的工业生产值和22%的劳动力就业）。[14]农业工人在田间劳动与制造业之间转换工作。这就充分利用了劳动力充足这一因素，提高了产量并进行了收入再分配（见第3章的中国模式）。[15]

至于日本，农民被课以重税。重税的结果是迫使农民提高劳动生产率。日本同时进口一些稻谷以稳定食品市场，并采取措施保护低效的农民。[16]

支持部门间不平衡增长的论点

相反，前苏联以往追求不平衡增长的政策。这些政策表现在分阶段对富裕农民进行羞辱运动，同时还表现在实行集体耕作、扩大谷物种植面积等。通过使用不平衡战略，一些关键部门的瓶颈问题得到减少或消除。这使得前苏联的计划体制带有特殊的

"运动"特质。前三个五年计划强调重工业：第一个五年计划的机械制造，第二、第三个五年计划的冶金业、机械制造、燃料、能源和化工。这种对关键部门的强调，产生了高增长率。那些能促进增长的部门（如资本货物）又得到进一步加强，而不能促进增长的部门如消费，则遭到了忽视。[17]

随着苏联的经济计划变得越来越错综复杂，"运动型"计划变得越来越不合适。当行业数量和商品数量激增时，"平衡"增长就显得愈加重要。如不及时提携落后的部门——特别是农业——就会造成严重的短缺问题，并将减缓苏联经济增长的速度。[18]

休克疗法与渐进主义的矛盾

许多前社会主义国家的经济改革，都希冀完成从计划经济向市场经济的全面转变。然而国与国之间显示出明显的不同。有些国家的经济改革开始得早些，有些则开始得晚些。早开始的国家有匈牙利、波兰、捷克共和国和斯洛伐克共和国；晚起步的国家有俄罗斯、阿尔巴尼亚、保加利亚和罗马尼亚。在改革的速度上也不尽相同——有波兰、捷克共和国的"休克疗法"，也有与之相反的匈牙利的"渐进"法。

关于休克疗法和渐进法有许多不同的观点。有些经济学家认为渐进改变的方式很容易被吸收掉，其效果很容易被现有的中央计划经济综合化解。其结果是，尽管有部分改变，但中央计划经济的本质不会改变（对输入分配和产出结构的干预；相互关联的垄断；广泛的价格控制；企业经理对党派与国家机构的依赖；以及对私有部门的严厉控制和法规限制）。相反，休克疗法的方式对新经济体制提供强烈的刺激作用，从而加速了资源的再

分配并提高了经济效益。而且,休克疗法减少了经济中新游戏规则带给公众的不确定因素。[20]

休克疗法似乎对具有高额、长期通货膨胀的国家(如波兰)特别适合,因为它可以打破企业及工人们对通胀的预期。然而休克疗法亦有不利的一面。由突变带来的工资降低、产量减少,就业、消费减少方面的问题给人们带来沉重的负担。激进而突然的社会改革往往会产生社会紧张与不安,导致灾难性的后果。所以突变改革一定要在人们愿意接受上述牺牲的前提下方能有效实施。[21]

> 波兰马佐维奇领导的政府采用的就是休克疗法。政府于1990年开始进行突变式改革并受到普遍的支持。突变的改革包括:(1)大幅度削减预算和减少消费补贴;(2)提高利率以限制贷款增加;(3)对美元实行固定汇率;(4)全面的自由贸易。诚然,波兰的百姓接受了实际工资与收入的大幅度下降。但是,一个国家的人民为美好的将来而牺牲眼前利益的愿望,既不能高估也不能滥用。[22]

在实施突变改革中也有一些限制。巨大的实际收人的丧失会引发对工资增长的需求,导致新一轮的工资—物价攀升。同样道理,过紧的财政、金融政策会导致一系列企业倒闭。而且第二层负面影响,如对高效部门生产的产品的需求降低,会加速衰退趋势并导致失业率激增。[23]

1991年,加布里奇和拉斯基(Gabrisch, Laski)两位教授指出,以下几种因素决定了政策制定者们是喜欢渐变还是突变的改革方式:他们的经济"理想";他们对经济活动的看法;他们的冒险喜好;来自百姓的预期政治支持以及他们面对的具体问题。如果一国经济的不平衡已很严重,那么就有理由进行突变改革。否则,就应采取渐变的方式以避免由于采取强硬的牺牲措施

及需求减少而引起的各种风险。[24]

高就业与高通胀的矛盾

有些国家面临高就业、高通胀的境遇。为减小通货膨胀，政策制定者就要压缩需求。但降低需求就可能产生失业，这使政策制定者进退维谷。如果他们奉行扩展政策，失业会减少，至少暂时如此，但以高通胀为代价。如果他们奉行紧缩政策，通膨率会较低但又以更多失业为代价。两种状况都不尽人意，需求管理的目的是在就业与通胀之间形成一种平衡。[25]

在60年代中期以前，许多国家的条件与这种理想境地相差无几。但从60年代中期开始，通胀率与失业率交替攀升，到1973年打破了历史记录。1958年，A. W. H. 菲利浦斯教授就曾试图解释这种关系：低失业率、高通胀率，反之亦然。他估算出的百分比，在日后被称为菲利浦斯曲线。但菲利浦斯曲线无论从经验角度还是理论角度都遭到人们质疑。[26]

许多国家的经验表明，从长远看，通胀率与失业率之间的正面平衡关系是不存在的。两者只存在负面平衡关系，即通胀会减少竞争性和增长。这时又出现一个新的现象，即滞胀。在滞胀现象中失业率居高不下，通胀率也保持高位。经济学家对这种现象众说纷纭。有些人强调工资—价格制定过程中对通货膨胀的预期作用。有些人则认为工资谈判起着至关重要的作用，因为长期的工资合同会诱发进一步的通胀。还有些人强调在控制通胀过程中，对价格与劳动工资控制的重要性，特别是在低失业率的情况下更是如此。有好几个国家从70年代起采取物价控制方案以控制通胀。另一方面，有些人则倡导工资制定过程中的基本改革。[27]

国家拥有与私人拥有的矛盾

国有企业可以分为四大类：

- 企业完全由国家拥有和运作。这样的企业多数从事资本密集型或技术密集型的产业并对国计民生（例如，采矿或石油生产）和国家安全起重大作用。
- 由政府拥有或提供的公共服务业，如航空、铁路、电信网以及健康和教育服务。
- 由国家部分拥有的企业。其控股的结构和程度因企业不同而表现出极大的不同。
- 由政府拥有但政府不运营的企业。[28]

负债累累的国有企业

由于下述几个原因，国有企业日益负债累累：

1. 国有企业建立时通常有多重的目的，并为多个利益集团服务。多数国有企业面临来自不同方面的彼此冲突的压力，很难在多重或矛盾的目标中取得谐调一致。于是，管理人员经常将决策基于政治考虑而不是管理能力上。[29]
2. 国有企业受到自相矛盾彼此竞争的目标，如扩大就业、收入的再分配、地区经济发展的控制，而不是由统一的经济目标如追求最大的利润或效益所控制。其结果是，国家财政不得不对资金流通不畅的国有企业进行补贴。[30]
3. 政府的定价与劳动力政策经常与国有企业的有效运作不相符。这使得国有企业无法克服居高不下的运营成本。[31]
4. 许多政府对国有企业的绩效没能形成充分有效的监管、评

估方法。国企的许多项目经常是由多个部委牵头的。[32]

这些问题由于腐败而变本加厉。臭名昭著的马来西亚高速公路合同案就是很能说明问题的例子。此合同被交给一家毫无经验的建筑商做，仅因为该公司由当政的党派所拥有。这种蕴藏于国企内部的冲突，必然导致许多国家国企的衰亡。[33]

国有企业是否可以高效运作呢？

国有企业在发展中国家经常被认为是低效的。然而这种说法还有待进一步检验。何况高效本身并不是一个简单的概念，值得我们仔细推敲。

例如阿吉特·辛福（Ajit Singh）就认为，国有企业在发展中国家的存在，有很多经济缘由：不完善的市场，拘泥形式，缺乏创业精神等。而且从运营角度讲，国企比私有企业有更长远的时间跨度。[34] 因此国企未必就一定会低效。关键的因素不在于谁拥有企业，而在于企业（无论公有、私有）运营时竞争条件的本质。在韩国，Pohange 钢铁公司（缩写为 Posco）是公有的但却高效运转，而在印度权威（Authority）钢业也是公有的，但却效率低下。[35]

正如辛福所说，如果其他影响要素（如企业年龄、规模、行业种类）被加以控制，如果衡量企业的标准更加合理，即不仅仅用利润来作为标准，那么我们就毫无理由去谴责国有企业的不够高效了。[36]

大型私有企业与小型企业的矛盾

大型企业的好处是不言自明的。它们有更多的渠道获取资

金,从而使它们能在内部实现职能目标——从产品的研制开发、生产、营销到售后服务——进而实现规模效益。[37] 然而,有些因素可能对小型企业的发展更加有利:

- 大公司为逃避工会和高工资实行纵向分离。
- 发生于某些大公司的闭关自守。
- 从制造业(通常需大量的设施)向服务行业(通常只需少量设施)的部门转移。
- 大型跨行业集团的战略裁员,作为向核心行业撤离的一部分。[38]

许多政府现在对小型企业的潜在作用给予更多的重视。小型企业满足了经济多元化的需要,并能有效避免宏观经济波动和危机的产生。小型企业可以更快地适应经济形势的变化,也可以减少收入不均的数量。

关于小型企业是否对创造就业具有更大的潜力还有待辩论。班尼特·哈里森(Bennett Harrison)认为小型企业具有创造就业潜力的流行观点是错误的,具有误导性。尽管在工业化国家小型企业的数量猛增,但大型企业仍是创造绝大多数就业的主力军:它们控制公司价值链上各项活动的协作,控制大量资金来源,帮助开发并传播新技术,实现规模效益;同时它们还付高额工资和待遇。[39]

小型私有企业的境况

在美国,拥有100到500名员工的小型企业代表了经济中发展最快的部门。[40] 拥有500名以下员工的35,500名美国制造商却占据了美国制造业产品价值增值的46%。而且,美国主要制造业公司的竞争力依赖这些小型供货商公司。[41]

在日本，中、小型企业占据了制造业就业的 75%，而美国则为 35%。这些小型供货商的灵活多变及卓越质量大大加强了日本大型企业的竞争优势。[42]

在德国，中小型企业被称之为 Mittelstand，它们的杰出出口业绩与它们的小型规模和较差的公司形象形成鲜明对照。许多小公司占有 50% 的世界市场份额。这种对市场的控制，是通过严格的产品集中化和拾漏补遗市场战略达到的。[43]

意大利是 80 年代前期欧洲经济增长最快的国家。在它的中部和东北部被称之为意大利腹地的地区，小型制造业公司占主导地位，它们的劳动生产率超过国家的其他地区。[44]

> 看一看意大利中北部的艾米利亚－罗马格纳（Emilia- Romagna）地区。这里人口仅 400 万，但却有 9 万家小型制造企业，每家雇用不到 50 名员工。这些公司占地区就业的 40% 并分布在各种行业，包括机床、自动机械、摩托车、汽车、电子控制装置以及服装。尽管位于艾米利亚－罗马格纳地区的制造业商机有限，但通过网络它们可以在全球范围内对最先进的技术领域拾漏补缺，竞争发展。[45]

发展中国家也拥有越来越多的小型企业。在 80 年代的几内亚，每年都有 1,500 多家私人有限公司注册开业。[46]

大型私人企业的境况

但是，也有一些国家的经济发展主要依赖于大规模私有企业，韩国就是突出的一例。最顶尖的五家财团，即韩国跨行业大型集团，占据了全国 50% 的国民总产值。1990 年全国最大的 30 家财团的所有子公司的总产值达到 127 万亿韩元（合 180 亿美元），相当于国民生产总值的 76%。[47]

财团的形成主要依赖于政府的扶持，包括优先获得国内借贷和外国借款，公有资产的廉价获取，毫无竞争地得到政府合同等。到1990年底，最大的30家财团获得很大比例共计129万亿韩元的低率贷款，而从股民集资获款仅为32万亿韩元。这迫使很多小型企业到非官方的高利息市场去借款。[48]

财团的优势在于它的规模效益——资本密集型的行业从批量生产和资本集中所产生的高效中受益匪浅。[49]但另一方面，集团模式的主要缺点在于它的垄断，从而加大了收入分配上的更大不平均。韩国大部分的工薪阶层并未从30年的经济增长中获得太多的好处。这部分人的生活水平从80年代开始大幅度下降。[50]而且，中小型企业很难发展，因为金融财团控制了从消费品到工业品的所有行业。物质财富集中在人口的中上层里流动。这里经济的发展是伴随着收入的不平均来进行的。[51]

最终的结果是，韩国政府最近开始对国家的大型财团的势力加以限制。1991年初，韩国政府迫使大型财团至多选择三项核心业务，享受比其他集团更便利的贷款。其目的是强迫大型集团在行业上更专业化，努力提高效益并最终使这些全面出击、无处不在的企业更规范化。[52]

政府干预与自由市场的矛盾

经济学的主流观点认为，最根本的问题是如何将有限的资源，如资本、熟练的劳动力和原材料，分配于无限的需求点。在自由贸易体制下，由于私有企业的完美竞争，资源得到最有效的配置，而在政府干预的情况下，经济效益会下降。自由贸易和竞争通过价格机制会带来高效的价格体系和多重选择。

人们对自由贸易最熟悉的事例，莫过于李嘉图的比较优势

理论。李嘉图的贸易理论从单一的生产要素的角度或技术差异角度解释了竞争优势(如劳动生产率或自然资源的赋予)。生产被假定为趋向于不断规模化。后来的艾里·海克斯谢尔(Eli Heckscher)和贝尔蒂尔·翁兰(Bertil Ohlin)的研究则指出,这一理论是在输入量相对充足和对输入量—产出量关系有偏差的情况下做出的。他们认为当国际输入量不可移动时,那些有充足资本的国家就会出口相对资本密集型的产品,而从劳动力充足、资本馈乏的国家进口所需的劳动密集型产品。[55]

> 比较优势的原理可以从丹麦这个欧洲小国最完美地体现出来。丹麦有500万人口,1,200亿美元国民生产总值,人均收入达23,000美元。丹麦国内能源资源并不丰富,它几乎没有矿产资源,可耕作的农业土地亦不很多。它必须进口多数原材料和国计民生赖以生存的制造产品。为了支付这些进口,丹麦专业化生产两种产品并使它在欧洲乃至世界市场上保持比较优势。其一是黄油,它并不需要大量的土地、能源或原材料来生产,只需一个专业化、高度熟练的奶牛业。另一产品是乐高——一种儿童玩具拼块。生产乐高并非易事。这种拼块必须在经过数年的粗鲁玩耍之后仍能严丝合缝的拼装在一起。通过生产优质产品,丹麦在世界儿童塑料拼装玩具市场上占据了绝对控制的地位。通过对出口产品——黄油及乐高玩具——进行专业化生产并实现竞争优势,丹麦平衡了它的贸易并偿付了各种进口。[56]

然而,从二战以来,人们对国家的竞争能力、经济活动和企业行为表现出越来越多的关注。国与国之间的贸易不仅仅源于各自的相对优势,相反,贸易优势来源于各国之间的差异、经济规模等。[57]这种错综复杂的贸易理论强化了人们对"战略性贸易政策"的呼吁。所谓"战略性贸易政策",是由规模经济、垄断竞

争、垄断定价和政府干预几项组成的，旨在改善国家福利的政府干预，并通过良性的外部性失败和利润转移两种方式得以实现。[58]下面是对这两种方式的介绍。

良性外部性失败：所谓良性外部性失败描述的是这样一种状况，即某个个体公司实施某行动方案会给整个社会带来好处，但对本公司却代价太高以至会导致市场失败。这种积极意义上的失败往往出现在高科技产业领域。[59]

> 例如，假设一家公司的产品研制与开发活动会给公司及他人带来好处(对供货商、消费者、工人有连动效应)，但由于超额成本，创新公司所获得的好处不足以弥补成本费用。这时政府就应顺理成章地鼓励支持这家公司继续这项开发活动，前提是它的社会效益超出社会成本。[60]

利润转移：所谓利润转移描述的是这样一种状况：少数公司在少数制造商对市场控制的结构里竞争，获得超值租金或利润。在这种市场结构下，如果使用进口关税或出口补贴就可以加强本国公司的竞争性，有助于它们获得一部分工业超值利润。利润转移的做法是基于一种假设，即国内政府寻求的是最大程度地扩大国内福利，而不是世界福利。[61]

战略贸易政策的目标是增加国家福利，它的实施是基于某些行业必须拥有的某些特征的假设之上。巴巴拉·斯宾塞(Babara Spencer)教授指出，要成为有希望的目标候选行业必须具有下列特性或特性之一：

1. 此行业能实现超常利润，因此必须设置准入障碍。
2. 补贴会导致外国竞争对手减少产量，这意味着此行业一般面临严酷的外国竞争或潜在竞争。
3. 此行业至少像外国竞争对手的行业一样集中。

4. 生产要素价格不会因国内目标而随之攀升。因为如果此行业没有强大的工会或没有充足的输入量保证固定供货，这种情况很有可能发生。
5. 相对于外国竞争者来说，它有绝对的成本优势。
6. 如果大批量生产就能实现规模效益和经验效益，这意味着这种产品或工艺流程是新的。
7. 新的国内技术对国外竞争对手来说有最小的连动效应。
8. 资本成本、产品研制开发成本占据此行业的绝大部分成本。这表明这些成本项目是企业竞争的重要要素。
9. 产品的研制开发与资本补贴会对外国公司造成较高的准入障碍。[62]

这些行业特性亦为实施战略贸易政策增添了许多困难。

- 找出合适的目标行业需要具有分析超值利润或租金市场的能力。然而，区分已实现的利润和待实现的利润往往很难。
- 即便已成功地找到了合理的行业，选择正确的政策来扶持本土公司仍然很难。
- 战略性贸易政策的实施在发展中国家更是限制重重，因为很少有公司在这种条件下、这种行业中运作过。
- 战略贸易政策是你的对手国也会玩的游戏，最终可能会使得各国均成为输家。[63]

由于上述实施的困难，许多经济学家担心这些想法非但不能创造国家财富，反而会鼓励干预国政府采纳设计很差的措施而对国家造成伤害。当然，从学术上讲这些想法本是值得尊重与推崇的。[64] 事实上，政府干预的确经常发生在基础设施与组织结构较差的国家。在这些国家有效措施的实施并非易事。令人感到矛盾的是，当这些国家经济变得富有，基础设施与组织结构发展

变好时，政府的干预反而减少了。

促进内向投资与靠自己力量启动之间的矛盾

二战结束以来，世界上几乎所有的大型公司都从国家级的企业扩展成为跨国公司。这些大型跨国公司将经营活动范围扩展到了世界经济的各个领域。

跨国公司影响着所在国经济财富的创造。它们影响所在国的就业水平，生产要素的构成，国内产业结构以及国家的外贸平衡。由于人与人之间观点的不同，跨国公司，按菲利浦・金的看法既可成为发展的动因，又可成为帝国主义的代理人。[65]

获取外国投资可以看成是填补国民生产总值缺口的一种方式。首先是填充所需投资与当地储蓄不足之间的“资源”与“储蓄”缺口。第二是填充“外汇”或“贸易”的缺口，这个缺口是由于所需外汇量与出口创汇加上净外国援助量之差而引起的。外国资本的流入可以消除部分或全部逆差来改善国际收支经常项目的平衡。第三是填充“管理与技能”缺口。这个缺口是跨国公司通过对当地员工的培训项目以达到当地生产的目的而填充的，它包括管理、创业精神、技术与技能的培养。第四是“效率”缺口。外国投资迫使当地公司变得更加高效和具有创新精神。最后一个也即第五个缺口，是政府的目标税收与实际税收之间的“税赋”缺口。来自跨国公司的税款可以帮助政府扩大开发项目的公共集资资源。[66]

然而，上述填补缺口与鼓励外国投资的观点受到下列论点的攻击：

- 从经济学的角度来看，尽管跨国公司可以提供资本，但也可以通过下列方式降低国内储蓄和投资率：与当地政府用

独家生产协议的方式阻止竞争；没有能够将利润的大部分用于再投资；从自己海外子公司进口半制成品而不从当地公司购买，阻碍了当地公司的发展潜力。[67]

- 从社会学的角度来看，跨国公司趋向于提携一小部分收入颇丰的在现代部门工作的员工的利益，从而加强了双重经济结构。跨国公司还加剧了收入的不平均，扩大了工资差距。同时跨国公司的选址主要集中于大都市中心，这就加剧了城市与乡村机会的不平等，导致大规模农村向城市的人口流动。[68]
- 从技术角度看，尽管外国投资对当地就业有积极的作用，但它可能会以手工劳动替代机械工作。[69]有些跨国公司利用当地国家关税保护墙的作用建立低技能的“螺丝刀”企业，组装进口部件。他们的产品经常与雇用熟练工人和工程师的当地企业直接竞争。另一个值得关注的问题是工人的安全问题。1984年，在印度的邦帕尔(Bhopal)联合碳化物工厂发生的工业灾难使人们对跨国公司的安全措施表示怀疑。
- 从财政的角度看，尽管跨国公司以企业税的形式对公共税收有所贡献，但这些税收与公司得到的税收回扣（投资减免、隐秘公共设施补贴和关税保护）相比少了很多。而且跨国公司还可以通过“转移价格”的方式避免当地税收——转移价格是一种人为地高报从海外分公司购买的半制成品的价格，从而低报在当地所获利润的做法。只要企业税率在不同国家不同，当地政府对转移价格就很难控制，最后的结果是私有跨国公司所获取的好处超出了社会效益。[71]
- 从政治的角度看，有些跨国公司不仅控制了一国的当地资产和就业，而且还控制了这个国家的政治决策。让我们来

看一看70年代美国电报电话公司在智利的经历："在智利左派领袖，外国投资的反对者萨尔瓦多·阿兰德(Salvador Allende)于1974年当政后不久，美国国际电报电话公司就游说美国中央情报局为反对阿兰德的一个政治团体集资。公司还鼓励美国援助智利军方(强烈反对阿兰德的)并有系统地拖延运往阿兰德政府的设备零部件以颠覆当权政体。[72]

- 从道德的角度看，有些跨国公司生产臭名昭著的不合时宜的产品(主要为满足当地名人的需要)。不合时宜的新工艺和新技术也用来补充这些不合理的消费格局。其中一个经典的例子是雀巢公司：

> 雀巢公司生产婴儿奶粉，并将其作为现代更具营养成份的配方向第三世界国家婴儿推销。许多人反对雀巢公司的这种做法，因为母乳比任何人工配方都更有营养。使问题更糟的是，由于购买能力有限，许多母亲用污染了的水稀释奶粉，造成营养不良和婴儿死亡。[73]

小　　结

一个国家积聚财富的战略必须考虑多种制约因素的存在：增长与收入分配的矛盾；部门平衡与不平衡的矛盾；休克疗法与渐进主义的矛盾；高就业与高通胀的矛盾；国家拥有与私人拥有的矛盾；大型私有企业与小型企业的矛盾；政府干预与自由市场的矛盾；加强内向投资与靠自己力量启动之间的矛盾。

在进行策略选择及制定行动方案时，这些矛盾部分地受到这个国家文化、心态与价值观的影响，如个性化文化的国家趋向于选择自由贸易政策，而强调群体文化的国家则趋向于选择管

制贸易政策;部分地受到一个国家经济发展水平的影响,如不发达的国家通常集中采用经济增长为中心的战略,而发达国家则注重于平等为中心的战略);还部分地受到一个国家要素充分与否的影响,如有迹象表明像巴西这样的大国很可能会追求一种进口替代产品保护主义的战略,而像香港这样的小地区则会追求出口提升战略)。所以当考虑到策略选择和行动方案时,应当将许多因素都考虑在内,而不要仅仅局限于上述策略选择的优劣如何。

第 3 章

区分不同的发展道路

各国在追求发展的过程中，可以选择多种不同的经济道路。多数国家选择某种资本主义的经济形式。但是，单一的资本主义模式早已不存在了，或者从来就没有存在过。今天的世界经济是一种“多样化的资本主义”。[1] 在世界经济三巨头——美国、欧洲、日本——的三种经济模式以外，还有其他完全属于东亚、拉丁美洲和反映其他国家经济的多种形式。例如，在东亚和东南亚，新加坡选择发展有助于高科技和服务业的基础设施。香港则选择自由不干预经济，而韩国和台湾则跟随日本模式。在拉美，智利比其他拉美国家领先采取自由化经济战略。

在欧洲，国家资助的高科技项目已取得了一定的成功。法国所代表的模式是设定技术经济的目标，然后建立一整套国家机制对这些目标给予支持。印度是混合型的计划经济，贴着“社会主义”的标签，骨子里却是资本主义。除了对工业、银行业和行政管理进行大量公共投资以外，农业、服务业、外贸甚至工业部门都显示出私有企业的蓬勃发展，这些特点在印度最近的改革中得到了体现和加强。

在前社会主义国家，中央分权与市场经济正日益取代中央集权和命令式分配。但各国改变的本质和速度各不相同。甚至在社会主义分崩离析之前，中国和苏联走的也是不同的发展道

路。中国奉行的是重工业优先发展战略，但对主要部门的发展又采取向地方放权的方式。然而在前苏联所有部门都实行中央统一计划并听从大规模的官僚指挥。最近中国和前苏联又在朝着市场经济前进的道路上采取了不同的途径。中国采取自由开放的经济体制，但却没有改变它的政体，而苏联的政体早在开始拆卸其特大号经济实体之前就已分崩离析了。

东欧的其他前社会主义国家也寻求了不同的发展战略。东欧的主要政策辩论是在渐变主义国家，如匈牙利，和突变主义国家，如捷克斯洛伐克和波兰之间展开进行的。

在这一章里，我们主要探讨并比较八种不同的发展道路。首先我们按市场经济发展的阶段将不同国家进行分类：原有的市场经济与转轨型市场经济（见图3.1）。原有的市场经济按两个标准分类，即干预种类（完全干预与有选择地干预）和贸易取向（内向型与外向型），对比不同发展道路的不同点。另一方面，对转轨型市场经济则按另外两个标准分类，即增长模式（平衡与不平衡）和时间结构（渐变与突变）。通过这些方法，我们找出八种具有代表性的发展道路。

区分不同的发展模式将有助于政策制定者首先分清每种模式的优劣，然后根据某个国家的一系列独特的机遇、限制、竞争条件来选择自己国家的最佳发展道路。

发展市场经济：东亚模式

东亚国家和地区被认为跟随日本发展“模式”已实现了工业化。下面几个论点可以证明这种假设。其一是晚起步论。日本可以被视为主要工业化国家中最后一个进行工业改造的国家，亦可看作发展中国家第一个工业化的国家。东亚国家也是一批晚

起步者，它们从50年代和60年代开始工业化进程。日本—东亚工业发展模式的主要特点是强调出口作用，高存储率和投资率，充满活力的企业精神，以及资本和劳动力的高生产效率。共同的孔子儒家思想也被认为是日本—东亚模式的关键组成部分。[2]

在东亚模式经济中，我们必须将台湾、韩国的日本模式与香港模式加以区分。前者政府干预的主要目的是繁荣经济发展。我们一般可以将干预政策分为两类：基本干预与有选择的干预。基本干预的主要政策包括宏观经济稳定，稳定、安全的金融体系，有限的价格波动。有选择干预的主要政策为谨慎促进工业发展，帮助提高出口导向的贸易，以及战略融资（低利率或直接贷款）。[3]

对后者的干预必须加以选择，以确保其成功。因为这方面信息时有不足，资金市场运作低效，以及大量突发性的可变因素和潜在的紧张因素都可能导致干预失败。[4]

根据约翰·佩吉1994年的观点，在东亚经济中，政策制定者们创立了经济竞赛，它刻意将竞争与企业间的合作所获的好处相挂钩，将竞争与政府和企业间的合作相挂钩。[5]每场经济竞赛的基本特征是政府根据企业的绩效提供奖励，而企业的绩效又在政府与竞争对手企业的严密监控之下。政府奖赏的范围从简单的非市场化的分配规则，如得到配给的出口信贷，到很复杂的政府—企业投资合作。[6]然而，经济竞赛需要国家有高素质的公共服务设施，它能对企业行为实行监控并免于遭受政治干预。

有两种因素对东亚的快速发展起到重要作用。第一，把最基本的经济基础打牢。好的宏观经济管理为私人投资提供了稳定的基础，价格波动被减小到最小程度。金融政策的制定需要加强银行系统的公正诚实性，帮助金融部门捕捉到非传统的储户，同时鼓励私人与企业储蓄。教育政策要鼓励普及初级和中等义务

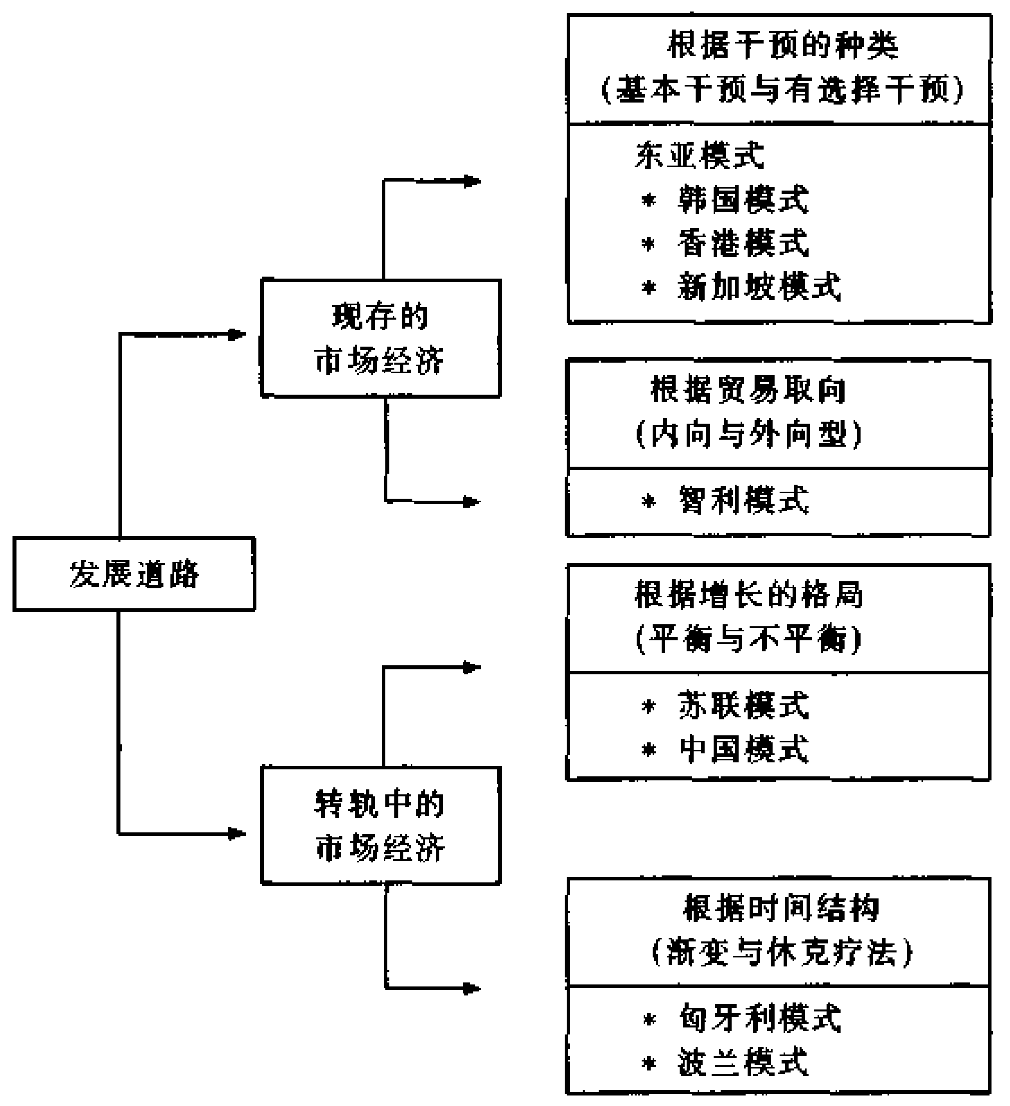


图3.1 不同的发展道路

教育以提高劳动力技能。外国投资政策则需要购买或允许使用外国知识和技术。公共投资要对私人投资形成补充并促进出口外向型经济。农业政策要鼓励提高劳动生产率，避免对农村经济征税过重。[7]

其次，政府干预要小心为之。所有的干预政策都会带来成本，这些成本一定要控制在一定限度内。考虑到宏观经济稳定和出口增长对东亚国家的直接重要性，政府补贴要在财政负担得

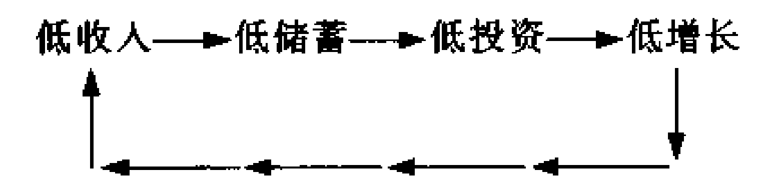
起的范围内提供，国内汇率的控制也要以国际汇率作为基本水准。任何政府干预政策与上述目标不符，就得予以修正或弃之不用。[8]

与此同时，在东亚各国和地区之间政府干预的格局与程度又存在很大差异。香港很明显是通过自由市场的方法取得经济发展的成功一例。新加坡是自由市场与政府干预混合体的范例，它的干预主要旨在促进外国投资或高科技企业发展。韩国和台湾以及六七十年代的日本则相反，它们是有选择进行干预的几个范例。

选择性干预战略：韩国模式

在短短的几十年里，韩国从一个贫穷的农业经济体转变为一个充满活力的工业化经济国。韩国的经济发展可以分为四个显著阶段。它们是：重建阶段(1950~1961)；出口外向型工业化阶段(1962~1972)；促进重工业和化工工业阶段(1973~1980)；以及80年代的贸易自由化阶段。[9]

重建阶段(1950~1961)。朝鲜战争使得本就虚弱的工业基础所剩无几。由于生活水平十分低下，国民存款比率不足5%，造成典型的贫困怪圈，如下图所示：



在这一阶段，外国援助为补贴投资与储蓄缺口起到主要作用。进口替代政策仅局限于一些消费品及急需工业品行业。由于相对狭小的国内市场和许多投资项目对资金的大量需求，进口替代政策很快就走到了头。

在这一阶段，政府严格控制各种价格杠杆，特别是利率和汇率。从某种程度上讲，政府保持韩国的汇率高估。官方汇率被控制在远远低于调配市场汇率之下。

与此同时，农业土地改革改变了收入分配的状况。由于传统的资产阶级被摧毁了，政府而不是私有部门，在国家的重建过程中起到了至关重要的作用。[10]

出口外向型工业化阶段(1962～1972)。这个阶段是韩国经济历史的转折点。自由化经济与政策改革得到引进和扩大。

第一项改革是解除外汇汇率的管制，其结果是韩元大幅度贬值。后来到1965年，官方储蓄率从11%上升到30%。到1967年韩国政府采取了所谓的**进口许可否决清单制**，朝着自由贸易体制迈进了一大步。这项制度保护出口厂商免遭进口保护的不利影响，使它们能够迅速获得必要的生产输入，价格也与世界市场持平。而且出口商还能获得低于正常银行贷借利率的国内贷款配给资金。值得一提的是，韩国政府对所有的出口厂商均给予无歧视性的生产输入与贷款帮助。[11]

重工业及化工工业的促进阶段(1973～1980)。在70年代，有三件大事震动了韩国的经济。第一件是中美邦交关系的正常化。其他两件是1973年的石油危机和日益兴起的世界贸易保护主义。这导致韩国政府谋寻从农业到国防的多元化自足经济，并将其作为国家的首要目标。进而韩国出口在国际市场上开始失去竞争力，因为其他发展中国家，特别是东盟国家更廉价的劳动力业已大举进犯劳动密集型产业部门。这就导致韩国将重点从劳动密集型出口产业转向重工业和化工行业，包括钢铁、金属产品、造船、机械、汽车和石化。[12]

为建立重工业及化工产业，韩国政府使用了各种选择性和歧视性的政策，其中包括进口保护，通过长期借贷来进行大量补

贴，税收减免和加速折旧。来自国内、国际渠道的资金被直接汇集于这些部门，通常使用资金的成本甚至低于已经很低的官方利率。[13]

尽管这一时期的重工业及化工行业的产业政策产生了大量成功的项目，这些政策却为80年代的经济危机埋下了伏笔，而且这些项目大都经济回报率不高。[14]这个政策还带来各种不良影响，包括价格螺旋攀升，收入分配不均，外债加剧以及在重工业部门出现了许多无助的制造业厂商。[15]

第二次石油危机将侧重重工业及化工业阶段积蓄已久的问题全部暴露了出来。1980年的经济危机是韩国现代经济史上最恶劣的一次。经济出现负增长、超级通货膨胀以及经常项目上的巨额逆差。其结果是，某些行业开始激进重组，随之而来的是新自由化政策。[16]

80年代的贸易自由化。80年代初期韩国政府决定采取稳定和自由化战略来医治经济危机。几乎所有直接和间接的补贴都被取消。许多选择性干预政策也消声匿迹。许多战略性行业目标被迫中止，这些行业目标在70年代重工业化阶段曾是促进工业化的主要经济手段。取而代之的是，韩国的产业政策开始转向全方位的支持劳动力培训和新产品的研制与开发投资。[17]

为保持价格稳定，政府对公共开支进行大幅度缩减，并严格控制货币增长。这些措施加上自由化贸易政策，使得韩国经济及其出口在80年代有了快速增长。[18]

基本干预战略：香港模式

香港与韩国相反，干预政策最少发挥作用。它仅提供"最根本"的干预。香港的发展道路特点包括自由追寻国际贸易的发展，较少的企业法规以及没有国有企业存在。香港的税收不但低

而且统一(个人所得税为15%,企业利税为15.5%)。政府的职责仅局限于提供有形及社会公共设施:机场和码头设施,交通系统,广泛的低租房屋设施以及水供应。政府对年轻妇女和幼儿的卫生保健提供补贴。基础教育是免费的。中等教育给予大量补贴,政府还对一些高等教育和培训项目给予支持。

香港惟一的资源是它的码头。二战前,香港的主要工业之一是造船及修船业,由于大批英国贸易和金融企业移居香港,加强了早期工业化进程(随着时间的推移,英国将技术和信息传给了当地居民)。还有大批上海纺织企业家和技师的涌入,他们早已开始经验积累的过程。[19]二战以后,香港的企业界投资于纺织工业,特别是纺纱、织布和针织厂。他们还投资于塑料模具。

作为转口贸易中心,香港兴建了大批的银行、贸易商行为新兴的纺织业提供金融和国际营销服务。香港的自由贸易的地位有助于确保其制造商以同等的条件与外国同行竞争。[20]

到1954年,香港已成为棉纱和本色匹布的主要生产地。它日益兴旺的塑料工业也开始进入日用品市场,如塑料日用品和塑料玩具。香港商界也开始生产其他低技术产品,如电筒、电池和搪瓷制品。到了60年代,香港的纺织业因掌握了漂洗、修整、染织等技术开始转向生产简单的服装。当地企业也涉足较高技术的领域像电子产品、计算器和科学仪器。香港成为手表、闹钟、照相机和望远镜的主要生产地。

香港的经济发展表现出一种从基础工业(纺织和塑料)朝着低档制造业产品逐步升级发展的过程。而且它还从低技术向着高技术方向移动。从70年代起,香港经济转变成为一个新兴工业地区,各行各业都在实施多样化和更新换代。资本和技术密集型的制衣业增加了其在制造业中的比重,从3%猛增至29%。而同期它占整个制造业的就业比重从1950年的32%降至14%。这种行业的更新换代构成生产要素成分的转移:制造业比重下

降了，贸易比重却得到了增加。而且，在从非熟练性行业向复杂行业如金融业、工业服务业转变的过程中，服务成分增加了附加值。[21]

然而，香港企业基本上是为其他公司生产产品，而不是以香港品牌销售这些产品。日本早期的情况也是如此，它只充当无名品牌商品的供货商。但日本与香港的区别在于，日本很快就开始在商品上贴上自己的商标，并在日后的销售过程中发展了极为高超的营销技巧。

香港工业发展的独特之处，在于它几乎所有的企业都是靠企业家自有的资金起家的。工业准人的门槛障碍极低，这使中小型企业能蓬勃兴旺发展。其结果是，香港大部分制造业企业仅雇有不到 20 名工人（这也是台湾的情况，但新加坡和韩国则不是这样）。大部分这类企业仅生产简单的加工业或组装业。这类工业发展的主要好处在于：(1)容易实现纵向经济起飞和快速工业化，因为它无需积累大量资金；(2)所有可得的人力、技能和技术都在最大程度上得以移动和利用；(3)由于大量的小型企业通过分包商系统直接或间接地融入世界市场，从而避免了双轨经济带来的陷阱。然而，这类工业发展的主要弊端，在于劳动生产率低下，而且跨各工业部门的单位成本附加值相对较低。[22]

香港经济后期的发展主要受到人力和物质资本的快速积累的驱动，同时还受到产出构成的快速变化的驱动，特别是制造业的更新换代和新兴服务行业的出现，都为香港经济的增长起到了推动作用。[23]

高科技与服务业发展战略：新加坡模式

与香港一样，除了港口新加坡没有什么自然资源。它是一个现代化的都市国家，并成功地从转口贸易中心发展成为高科技

制造国和综合服务提供国。[24]

除了上述相似点之外，新加坡与香港奉行了不同的发展战略。与香港政府对工业增长所采取的几乎不干预政策相反，新加坡政府对工业发展的方向进行极强的选择性干涉——在60年代注重发展劳动密集型产业，进而转向发展资本和技能更为密集型的产业。[25]

由于国家对工业发展方向的巨大影响，新加坡工业发展的模式被认为与韩国的发展模式相同（而香港与台湾的发展模式相符）。但二者的不同点在于外国投资格局的差别。与韩国不同，新加坡在整个70和80年代初基本上是依赖外国投资而不是外国借贷。[26]新加坡人的观点是外国投资可以确保新加坡居民较高的生活水平及在世界市场的竞争地位。[27]

工业化进程。新加坡在1959年独立以后，政府通过进口替代战略鼓励工业发展。但到60年代末，政府追寻自由贸易政策，引入出口补贴的方式，平衡对各项经济活动的优惠，确保当地生产者对外国同行的竞争能力。一方面，从1981年以来多数商品的进口关税固定在5%，并于1988年取消了最后一项进口配额，使得新加坡成为一个真正的自由贸易经济国家。另一方面，多项促进出口的措施，诸如发展海外营销服务措施得到采纳。[28]

新加坡进一步朝着出口外向型转变是伴随着劳动法的修改而进行的，目的是进一步吸引外国投资者。其他相关的政策措施包括取消建立多项企业的限制，取消资产参与的限制，取消利润返回本国的限制、取消雇用当地工人的限制以及部分国产化的限制。新加坡政府花费大量资金在公共基础设施建设上。这样一来，新加坡通过将当地的生产要素与外国技术和管理决窍相结合，达到鼓励外资的目的。[29]

新加坡的第二次工业革命。随着1978年国际投资的增加，

新加坡政府拟解决劳动密集型与资本密集型产业之间的矛盾，并解决外国劳动力快速涌入的问题。于是开始了所谓的第二次工业革命，旨在将新加坡的经济转变成高附加值经济体，摆脱与低工资国家的竞争，减少对劳动力增长的依赖。[30]

这个新战略的关键是工资政策的巨大转变。一方面为制止低技能、劳动密集型投资，工资成本提高了；其他相关的政策为关税改革及限制劳动力进口。另一方面，政策制定者积极鼓励低工资产业向邻国转移，以支持本国工业发展并确保新加坡的生产商有充足的低成本半制成品供货。[32]

与此同时，政府利用一系列政策杠杆，如极低的税制和宽松的财政优惠政策，扶持本国投资向资本密集型、高附加值生产迅速转变。它同时不断地改造所需的物质基础设施以促进增长。[33]

为达到制造业转变的目的，政府开始改变熟练劳动力的数量和质量。它引入一系列优惠政策促成广泛的劳动替代和生产技术的采用。制造业的重点放在生产零部件上，如飞机、火车零部件，精密仪器。政府还将新加坡的战略位置作为进一步扩大高附加值工业的基础。这一点可以通过发展工业服务，或将新加坡定位于本地区的水陆、航陆中心得以实现。在这条价值链上，新加坡不仅寻求为先进的工业市场生产高附加值产品，而且也作为中等技术产品和服务的供货商为其周边地区服务。[34]

除了制造业之外，新加坡还将其发展的重点越来越多地放在服务业上。政府尤其希望将新加坡发展成为一个综合性的金融中心和东南亚医疗中心。[35]

东亚模式成功的关键因素

东亚经济发展模式的成功，缘于一系列特殊的政治条件，在其他地方不太可能复制。东亚各国政府能够基于经济学的基本

原理来制定政策，而不像其他发展中国家将政策基于政治目的或利益原理之上。它的主要成功答案在于：

1. 社会精英的主流思想与以发展为导向的政策相一致；
2. 新一代经济精英们作为增长的受益者被包括在分享财富的经济计划内；
3. 诚实的官僚政府以及经济专家免遭狭隘的政治压力的影响。[36]

另外，发生于日本、韩国和台湾的收入再分配与其说是刻意的政策造成的，还不如说是一种历史的偶然。日本战争的惨败，美国军队对日本和韩国的占领，朝鲜战争的毁灭性打击等等，这些事件都使得彻底的土地改革成为可能，并彻底消除了1945年到1953年间都市贵族对财富的拥有权。以后的经济发展，基本保持了这种平均的广泛性，尽管其发展战略并没有朝着这一目标刻意设计。例如韩国直到经济快速发展阶段，才开始对社会福利问题表现出更多的关注。新加坡则是个例外，它的政府追求增长的目的是改进所有新加坡人的生活。[37]

所谓诚实的官僚政府和经济专家治国论免遭狭隘的政治压力一说又从何而来呢？如德怀特・佩金斯教授所指出的：

> 这些国家和地区认识到，如果他们在经济方面失败的话，他们的社会就会被外部力量所吞蚀。每个社会的政治力量背后都有一个强硬的主战派军队的支持，如韩国、日本。这个军内党派的精英与社会的其他部分相脱离（如台湾），并且得到社会福利制度获利者的广泛的支持（如新加坡）。这一切都加深了人们对外部势力的认识。在这些国家中，人们几乎找不到困扰着菲律宾和部分拉美国家的上流社会大地主和其他世袭贵族。人们也找不到遍布非洲的深刻的种族分裂。由于种族政策与国家连贯的经济政策相违背，

> 总是偏向于某些集团，且战略眼光狭隘，故无法取得经济成果。韩国、台湾、日本、香港和新加坡在种族上都是相当和谐一致的。[38]

佩金斯教授还指出，使东亚经济表现与其他发展中国家不同的独特点可能更多地在于上流社会的意识形态和思维方式，而不在于深植于社会结构之中的自我利益。他认为"这些东亚国家和地区不管怎样，都意识到不能宰杀能够下金蛋的鹅。这颗金蛋能够保持经济持续增长。他们所制定的政策也是为了避免杀鹅取蛋。"东亚国家成功的事实会迫使其他发展中国家重新思索如何最好地取得发展目标。[39]

除了亚洲"四小虎"——新加坡、香港、台湾和韩国以外，其他一些国家也取得了工业化的成功。然而他们的发展道路不像四小虎的道路那样可以广泛应用。例如，以色列就以一种奇特的方式建立起了自己的经济。与亚洲新兴工业国(NICs)不同，以色列从下面几个渠道得到持续的外国资本——美国对外援助，来自外国犹太复国主义者的捐款以及德国的战争赔款。与新兴工业国相同的是，以色列政府对关键行业给予重头扶持。为提高竞争力，以色列开发了一些国际市场上的拾漏补遗行业，例如钻石切割和军事技术。[40]

自由市场经济的发展：智利模式

外向型贸易政策所带来的好处使人们越来越看清内向型战略的弊端，并纷纷要求进行贸易政策改革。

皮诺切特将军于1973年上台，他统治的智利是拉丁美洲最早奉行自由市场经济的国家。在1973年，智利是世界上最保守的国家之一。它拥有复杂的关税和非关税体系，扭曲的多重汇率

制，以及配额、许可证、免税的特殊系统。然而在六年内，智利被转变为一个拥有10%统一税率并彻底消除所有非关税壁垒的世界上最开放的国家之一。而且有好几项结构改革被纳入反通货膨胀、稳定经济的计划之内。这些结构改革包括财政改革，放宽价格，私有化，对资本市场的放松管制与自由化，劳动力改革，以及资本帐户的放开。智利用了整整八年的时间才通过这项稳定经济的计划，将国内三位数的通胀水平降至一位数。[41]

智利的贸易自由化

由于贸易自由化计划所带来的巨大政治压力，很多国家的政府对贸易改革都心有余悸，不敢轻举妄动。智利成功的经验值得研究，因为它为人们描绘了14年贸易改革的图画，以及由此对经济发展，特别是工业发展所带来的影响。

智利在1973～1980年间进行了彻底的贸易改革，导致重大的工业重组。很快，受到保护的工业部门就发现它们无法与国外同行相竞争。其后，出口部门出现增长，但在短期内这些增长无法抵消工业部门的倒闭和失业现象。[42]

然而，从中长期角度来看，贸易自由化却产生了一系列有益的影响：资源的配置相对国家的比较优势变得更加合理有效；消费者的福利由于能获得更高质量低成本的商品得到增加；当地的生产者变得更加遵纪守法，面对外国竞争他们不得不提高效率，而且他们必须遵守国际效率标准。[43]最后的结果，是智利的出口量大幅度增加。1980年的出口量是1971年的5倍。最有趣的是，出口量增加最多的部门是制造业，达到1971年的12倍。[44]

汇率的大幅度下跌是对外出口大幅度增加的根本原因。值得一提的是，当1980年4月智利比索对美元实行固定汇率以降低通货膨胀时，当时的比索是高估汇率而且国内的制造商面对

不断增加的出口困难,而进口商则很容易进口工业制成品。1980和1981两年贸易出现了逆差。由于从国际金融组织借款相对容易,这使智利的外债在1978~1982年间翻了三倍。[45]

外债增加的结果是1982年出现的大幅度货币贬值,造成当年国民经济下滑14%。智利许多大型企业宣布破产,失业率激增,达到就业人数的35%。直到1985年政府才重新开始理顺了其外向型经济政策。智利过去12年的经验告诉我们两点:(1)汇率必须按照市场规律进行波动;(2)尽管外向型经济政策会促进国家经济的增长,它也将国家的经济暴露于巨大的风险之中。智利的改革决策者们必须考虑到国际经济的动因和趋势对本国经济的长期影响,并且调整其经济政策以适应国际、国内的各种经济力量。[46]

智利模式表现出一个国家是如何从高度内向型经济向外向型经济转变的。它对第三世界国家,特别是拉美国家具有深刻的教育意义。当两次石油危机在80年代中期结束,其经济余震余音未绝之时,几乎所有拉美政府都意识到贸易保护主义与中央集权制均不可能积聚国家财富,唯有贸易自由化才是出路。起步较晚的非开拓性的其他拉美国家,可以从智利经济自由化过程中所积累的经验、失误以及牺牲中获取好处。[47]

发展初级部门:中国模式

50年代中国的工业化道路跟随苏联模式,强调中央计划经济和发展重工业,其中包括了大跃进运动。到了1978~1979年,政策有了很大的改变。中国引进了经济自由化政策,旨在建立有资本主义特色的社会主义市场经济。尽管主要的改革发生在农业部门,但在制造业、商业、消费品和外贸方面也出现了长足的

进步，经济增长是以外贸出口为龙头的。[48]

在这种体制之下，政府机构变得更加自治、高效，企业免受行政干预，价格控制亦被废除。国有企业被鼓励与市场需求价格、质量保持一致，而且允许发展小型和私有企业。[49]

有中国特色的社会主义

与苏联的战略不同，中国的变化主要是在经济而非政治方面。中国在邓小平领导下经历了三次改革浪潮。第一次是在70年代末和80年代初。这次改革有两个主要特点：其一是结合市场和私有化政策对农业进行结构性改革，国家以土地和农业资本的形式给予农户事实上的私有财产权，条件是他们必须承担将一部分农产品以国家规定的价格卖给国家的义务，外带缴纳部分税款。通过这些方式，农民对生产可以自主经营，而且对完成承包合同与税收义务之外的余额，农民可以自己享用亦可按自由市场的价格出售。[50]

上述市场化与私有化的运动使产品产量及劳动生产力有了显著的提高。80年代前半期，农业以每年7%的净增值速度增长，而从事农业的人口却下降了。这使得中国的每个人都得到实惠。农民的收入增加了，消费者可以得到更多、更好的食品。这样，中国创造了占人口总数3/4的对改革深信不疑的生力军。这场改革的英明之处，在于它为农业的持续发展奠定了基础，并创造了足够的乡村储蓄用于资助工业发展。中国获得这些额外乡村储蓄的方法，靠的是让农民致富而不是挤榨农民，这与当年斯大林错误的工业化运动产生的政治结果显然不同。[51]

第一次改革浪潮的第二个特点为**对外开放政策**。中央政府对外贸的垄断被废除了。旨在吸引外资和技术诀窍的四个“经济特区”被建立起来。对外开放政策重塑了中国的经济，带来了与

东亚四小虎出口外向型经济增长同样的好处。[52]

从农业发展到工业发展

在农业改革成功之后，中国的决策者在1984~1987年间将改革的重点转到了工业部门。政府通过下列方法改革工业资产结构：(1)改变许多中型国有企业，使之成为较灵活、高效、精干的股份制企业；(2)扩大中、小型企业私人拥有的范围；(3)实验实行不同的所有制形式，例如国有股份制、股份制、私有制、国有、外国私有合作制。到80年代末期，政府提出各行业的非国有化以及国有企业的私有化。[53]

在工业部门，重点被转移到长期忽略的消费品与服务业上来，并允许进口外国消费品。这激发了人们压抑已久的物质需求，并帮助人们将农村与城市的收入转化为他们迫切需要的商品。[54]中国创造的经济看上去与其意识形态伙伴苏联、东欧越来越不一样，而与她的东亚近邻国越来越相像。[55]

中国改革最显著的变化在于效率的提高，在大跃进和所谓的文化大革命期间（分别在50年代末期和60年代中期），国家“总的要素生产率”并没有显著提高，尽管每年的国民生产总值增长5.6%。事实上，中国改革前所未有的增长都源于输入量的增加，特别是资本输入（存款和投资率都占国民生产总值的35%），而不是源于对资本的有效调配。通过扩大输入资本等方法，中国经济可以保持一定时期的增长，但不会长久。[56]

然而，目前的很多指标显示，中国经济正变得越来越高效和有竞争力。首先，中国私有企业的总体要素生产率从改革前的零上升到80年代的接近5%（国有企业为2.5%）。其次，国有和非国有企业的利润率有所下降，但劳动生产率提高了。第三，国有和非国有部门的回报率趋于集中。而且，跨行业的投资回报率的

差距正在缩小——从1980年的7%～98%降到1989年的8%～23%。所有这些因素都表明由垄断势力带来的利润在整体下降，而跨企业、跨行业、跨地区的回报率趋于平均。

重工业发展战略：经典前苏联模式

经济管理的苏联模式，是所有计划经济的原型。计划加管理的经典前苏联模式具有下列特征：

- 几乎所有的经济决策都是由中央制定的。这些决策直接影响投资率，而投资率又反过来决定增长率，决定资本在各部门的分配，以及资金在各个体与集体消费中的分配。
- 由于各个经济体系之间的纵向联系，决策下达的必要方式是自上而下的——下级接受的计划任务是以命令的方式下达而且必须执行，而不管流行的经济气候如何。
- 在生产数量上经济计划占主导地位，以尽可能减少企业生产多余替代品的风险。
- 货币在国有部门起不到太大的作用，公司间的货物转移是按计划进行的。由于非计划性买卖是非法的，企业没有必要保持工资以外的流动货币。[58]

前苏联的经典经济管理模式的主要特征可以总结如下：

1. 工业是发展计划的主要推动力。农业投资则保持在最低水平，只需能给工业提供食品、原材料以及扩大的劳动力资源就行。
2. 奉行进口替代贸易政策。
3. 保持投资和储蓄的高比率。
4. 不平衡的增长格局通过将大部分投资资本拨派给重工业

部门得以实现。由于某些稀缺的原材料和技术对发展重工业至关重要，前苏联有充足的矿产和能源完全可以实现获得短缺资源的目标，而国际收支帐户却不受影响。

5. 在选择生产技术时，往往使用最先进的技术；同时，关键的要素如资本和熟练劳动力得到充分使用。
6. 为建立起充足的人力资本，职业培训与技术培训通过工厂这个培训中心而得以加强。

经典前苏联模式的优与劣

经典前苏联模式表现出一系列优点与不足。根据马丁·珍尼克(Martin Janicke)的观点，它的主要优点为：

1. 年度和中期，甚至长期的计划是在所有股权者的正式、广泛参与下起草的。它与股权者的利益息息相关。
2. 所有适当的公共利益都可以通过组织或信息系统综合地表现出来。
3. 没有大规模的失业。
4. 出于政治压力而将资本移至它处或根本不投资的威胁不再存在，因为资本归国家所有。
5. 这个体制不依赖过度消费而达到增长。浪费性的生产过量很少发生。
6. 除了权力中心以外，大多数部门的机会相对平均，社会问题比资本主义体制下相对程度较轻。
7. 教育系统的目的是调整培训以满足社会的需要，技能缺乏的问题也不如资本主义国家那么突出。[60]

然而经典前苏联模式也有一系列的不利因素：

1. 计划机制不断地被纠缠于生产细节之中。由于在制定周密

规划时，不情愿使用价格作为累计数据，随着经济增长、产品种类的增多，计划就变得日益复杂。

2. 由于自上而下的生产导向和激励机制使得生产在满足消费者、居民和新的订货方面缺乏灵活性。
3. 这个体制不鼓励信息与服务所带来的经济回报，也不鼓励创新精神。从某种程度上讲，对秘密与遮掩的癖好是典型的寡头政治的特征，它会造成自我欺骗、信息缺口以及对问题反应的不及时。更有甚者，下列各种因素将影响创造力的发挥——根深蒂固的体制缺陷的影响，缺乏组织自由和法律权利，媒体对各种利益支持的不充分，这些利益往往与现有的体制背道而驰。
4. 在计划等级中，传统工业代表过多的势力是常见的事情，每个行业的主要说客通常就是这个部门的负责部长，他的周围有一批对少数产品略知一二的官僚型专家。因此，在苏联的体制下，工业结构是纵向集中而不是横向集中联合占主导地位，从而缺乏灵活性。
5. 在严格的计划体制下，对工厂利润的精打细算会导致对其他因素的疏忽，如对环保的投资。
6. 对工业的过度强调使得一些公社和地区处于一种弱小的位置。[61]

苏联经济活动的表现

从理想化的角度来看，按前苏联生产要素的配给与优势，它应该是一个经济超级大国。但这种潜质却因它不开放的经济体系而削弱了。前苏联这种类型的计划经济影响了通过交易成本而产生的社会机会。与前苏联模式相关的交易成本包括实现经济计划所需的人力和非人力资源，控制计划的实施，维护和保护

游戏规则，以及对官僚上司的谎报和欺骗。[63] 这些成本严重限制了苏联经济的潜在增长率。

从60年代至今，前苏联都未能赶上潮流，完成从传统资本密集型的重工业向高附加值、知识密集型、消费者驱动的工业转变。[64]

> 发展消费者驱动型经济需要解散中央计划体制。知识密集型社会意味着结束新闻出版审查，结束严密的控制，结束传统意义上的党派及垄断。投资于新的增长热点则意味着转移资金使其脱离农场资助、食品补贴，最重要的是脱离军备。事实上，前苏联在这些领域里的开支持续上升，使得它不再有钱来更新换代旧的工业，建设新基础设施，更不用提新的技术。前苏联的经济就这样被冷冻，深陷于一个"长期的经济怪圈"之中，难以自拔。它的产业和要素输入仍维系在30年代。[65]

重塑一个羽翼丰满的市场经济

渐变主义——匈牙利模式

像其他计划经济一样，匈牙利经济在50年代末增长迅猛。但到了60年代晚期，增长放缓下来，到80年代，出现了多次严重的危机。许多匈牙利人逐渐认识到，克服这些危机的惟一出路，是坚定地将国家计划经济体制转变为市场驱动体制。[66]

恢复宏观经济稳定是匈牙利转轨过程的关键一步。匈牙利通过减少经常项目及国家的其他逆差降低了对外国存款的依赖性。从某种程度上讲，外债平衡的改善与政府坚持不懈地实行国内市场紧缩政策相伴而行，它的代价是国民生产总值出现零增

长以及实际家庭消费暂时下跌。国内需求管理成功地扼制住进口,使经常项目出现顺差。

随着出口外汇收入的增加和经济结构的进一步改善,外债一服务比率大幅度下降。与此同时,外汇储备大幅度增加,这使得匈牙利货币(HUF)能继续升值,升值的结果是减小了通货膨胀的压力并能吸引大量外资。货币持续坚挺之所以能吸引外资,是因为即期投资会比将来投资更便宜,而且将来投资回报以美元计价也会更高。[67]

尽管国内货币升值,利率很高,但匈牙利却非常成功地通过向西方世界出口而战胜了由于前苏联集团贸易瓦解而带来的风暴。这预示着匈牙利公司已经大幅度地提高了成本效率,改进了产品质量。经过1968年的改革,大部分企业对市场信号(如汇率、税、补贴)都很敏感。然而这种对市场的反应又受到法律与税制系统的不透明性的遮掩。随着税制和汇率的统一并与贸易逆差相一致,这些市场反应将成聚敛之势。[68]

匈牙利没有像波兰和捷克斯洛伐克那样采取激进突变的方式进行改革,而是采取渐进的方式改革其机关、税制和外贸体系。匈牙利的私有化进程也是在政府的指导下渐进而行的,目的在于出售国有企业而不是将其白送给普通百姓,这点与波兰和捷克也不相同。新成立的国有资产委员会(SPA)就是国家财产的"拥有者",它担负着监管私有化进程的使命。[69]

与它的邻国相比,匈牙利的经济业绩给人以深刻印象。在那里,私有部门的快速发展是伴随市场经济的法律与组织框架的确立同步而行的,而法律和组织结构的确立是私有化发展的关键一步。大量基本的法律得到实施,管制被放松。与它的邻国相反,匈牙利目前拥有所有市场经济体制下的基本机构、法律法规和法律体系。最终的结果是外国直接投资增加了,而且匈牙利可以安全地进入国际资本市场。[70]

休克疗法:波兰模式

与其邻国相比，波兰是工业化社会主义国家中最具奇特特点的国家。波兰的绝大多数人在乡村从事农业,教育水平相对低下,人口增长率和婴儿死亡率均很高。而且,国家的大部分物质资本在战争期间不是遭到毁坏就是彻底摧毁。知识分子的大量流失意味着国家人力资本的严重丧失。

“巴尔斯诺维奇计划”。当团结党政府于 1989 年上台的时候,波兰正经历着一场经济危机:生产下降,广泛的物资短缺,物价暴涨。新政府做出的相应行动是通过开展一场与以往不同的经济运动来稳定经济。这场改革运动主要有三项措施:(1)**经济自由化**:为创立私有财产机构而对法律和行政部门进行改革(其领域从农业土地转移到都市土地征税),建立法律法规,开发金融系统,改善电信基础设施,鼓励市场竞争。(2)**宏观经济稳定**:采取措施限制预算赤字，降低货币供应量并建立统一的货币汇率以便在物价稳定货币可自由兑换的基础上开发一个全新的金融体系。(3)**私有化**:波兰采取了一系列措施将国有资产所有权转移到私有部门。[71]

波兰的战略是将上述三项措施尽可能快地引入经济，加速实施上述三项综合措施的原因是显而易见的(参见第 2 章)。[72]

在这三项措施中,私有化最具挑战性,耗时也最长。多数私有化从批发业和零售业起步，然后逐步扩展到其他更广泛的领域,如制造业。其结果是商品随处可得,服务质量大幅度提高。[73]

与此同时，城市的私有部门，特别是服务业发展迅速。在 1991 ~ 1992 年间，波兰有 156 万个私有企业，58% 的劳动力就业于包括家庭农场在内的私有企业。[74]

为吸引外国直接投资,波兰放松了许多限制。多数许可证要

求被废除了。利润和资本收益的全额允许返还本国，最低投资限额条款也被取消。然而，税收优惠期制度仍严格控制以防外资比内资具有不公平的优势。[75] 结果是仅有小规模的外国投资得到增加。阻止外商大规模投资的主要原因，是他们无法分清谁是“绿色田野”项目中某领域的真正拥有者，当地政府亦很不情愿颁发必要的许可证。而且波兰被认为是具有高政治风险的国家。所有这些都使潜在的外国投资者感到沮丧，他们决定到其他地方寻找更有吸引力的空间。[76]

另一方面，外国投资可以被吸引来购买现有的国有企业。但这也有几个障碍。首先，企业的潜在购买者必须带有附加条件地购买所有企业资产——包括管理层、工人理事会以及工会——附加条件是在两年内不能解聘工人。其次，外国投资者还必须取得出资机构（多数情况下为工业部）以及所有权转移的许可，与他们的谈判既漫长又耗资。尽管有上述障碍，一些外国公司从消费品公司到汽车制造商还是购买了波兰的国有企业。但与波兰经济的整体规模相比，这些外国收购显得无足轻重。[77]

改革的结果。“休克疗法”是波兰向市场经济迈出的第一步。一方面它带来了一些显而易见的好处——通货膨胀大幅度降低，物资短缺趋缓，向西方的出口增加。另一方面，休克式改革也产生了经济活动的巨大萎缩：国民生产总值减少，工业产量降低，失业率增加。[78]

然而，波兰经济最近开始复苏。通货膨胀大幅度降低。经济和工业增长成为正数，公共和私有部门的效率有所增加，几乎所有的工业企业都摆脱了补贴运转。[79]

马克·雪佛教授为波兰提出了两种可能的远景图。乐观地讲，如果波兰能够保持宏观经济的稳定，经济保持不受太多政治的影响，那么波兰到90年代末可以被考虑加入欧洲联盟，成为

实例3.1

朝鲜可能的发展模式

在共产主义体制下，最近已构想出三种改革模式。东欧模式在朝鲜成功的可能性不大，因为那里的人们几乎没有体验过公民自由。前苏联的改革景观也不大可行，因为很难想像在朝鲜现存的体制下，会出现一个像戈尔巴乔夫那样的具有理性远见的领袖，也不会出现一群具有先进思想的思想家与现有体制分庭抗争。不幸的是，金日成已经清除了大部分异己分子和具有改革倾向的知识分子及民主领袖。

平壤政府已经划出了一块那吉桑邦地区（Najinsunbong area，621平方公里）用作经济特区，这一做法显然在仿效中国的改革经验。中国于1984年对合资企业法进行了修正。而且，在朝鲜八月三号的运动中人们可以看到临时的企业化和私有化迹象。通过这场运动，朝鲜在中央计划之外提供一种增加生产动力的方式。尽管这种动力刺激还仅停留在当地政府而未到达个人水平，但他们通过“直销商店”的形式在有组织地进行着。在这些直销商店里，当地生产的商品可以直接出售给当地客户，绕过了中央的控制。但是，朝鲜距离全国采取大规模的改革运动还甚远。在中华人民共和国，邓小平在70年代末期就为主要的经济改革架桥铺路了，从而导致了沿海地区的经济繁荣。

如果朝鲜奉行中国模式的改革，它将面对一系列的困境。即使它欢迎外国投资和来自日本、美国的经济援助，它仍会对战争犯罪和帝国主义耿耿于怀。平壤目前仍在重复与帝国主义作斗争以及国家应当自力更生的陈词老调。现实的情况是，朝鲜的经济复苏，表现为与美国、日本相关的

贸易、援助、投资的形式，必须满足下列条件，即朝鲜真心实意地追求与韩国的和平以及朝鲜放弃令人生疑的核武器研究计划。目前，朝鲜似乎是在拖延时间，寻求摆脱困境的方式，而不从根本上改变它的体制。

引自 Pan Suk Kim, "Will North Korea Blink?: Matters of Grave Danger," *Asian Survey* (March 1994), pp. 270 – 271, with minor changes.

其中的一员。悲观地讲，如果波兰的宏观经济稳定不能保持，经济重新受到政治的操纵，则波兰要花更多的时间才能加入欧盟。到目前为止，波兰正努力把它的经济引向直接通往欧洲之路(见实例3.1中对朝鲜通往经济发展的可行之路的讨论)。[80]

小　结

这一章探讨了不同国家八种不同的经济发展道路。每种模式都有它的利与弊。没有哪种模式是国家的最佳途径，因为各国都面对一系列独特的机会、制约和竞争条件。然而，通过分析每种发展途径的优劣(它们受制于各国的独特的一系列机会、制约与竞争条件)，决策者们可处于一种优势地位，并为自己的国家选择一条最合适的发展道路。



第2篇 国家战略远见的形成

第4章　国别战略群体与世界竞争结构
第5章　分析国家的优势与劣势
第6章　分析国家的机遇与威胁
第7章　发展国家的战略突进

第4章

国别战略群体与世界竞争结构

在日益相互依赖的世界经济中，一个国家的国际贸易占有举足轻重的位置。现在世界上的供货商和买主数量众多，各国经济条件各不相同，经济政策和贸易策略亦不尽相同，这使得我们有必要对国际贸易的竞争地位作出很好的研究。有时不同的竞争地位会导致具体不同的贸易关系和独特的国别战略：实例包括日本、欧洲、美国这些发达的贸易国家。中国作为一个快速增长的国家正在形成自己独特的战略。其他国家如印度、印度尼西亚、巴西和津巴布韦也正在被国家战略的概念所吸引。

我们将把本章中出现的国家按照其国别贸易战略的相同点进行分组归类。这些相同点可能会反映出某个国家的发展阶段，刻意追求的贸易政策及目前的经济形势。在某些情况下，这种分类可能会在世界论坛上导致国与国之间，或国别群体之间的理论游戏比赛或导致截然不同的立场。战略群体的划分是通过国与国之间的相对强弱以及机会、挑战关系而做出的。尽管制造业是最广为人知的实力项目——具体的行业如汽车业或石油业——但划分的范围实际上要广泛得多，包括农业服务、金融业等。这一分类方法是基于今天的经济状况而做出的，但又取决于经济的变化而相应变化，部分取决于所追寻的贸易和营销战略。

在本章，我们首先介绍国家发展的概念。不同的国家在不同

的发展阶段表现出不同的特点。这些发展阶段和特点被不同的观察家所归纳总结。我们这里选择了沃尔特·罗斯托在 1964 年以及迈克尔·波特 1990 年提出的发展阶段理论。在对不同的发展阶段进行探讨之后，我们将描述八种国别战略群体。

国别发展的阶段

罗斯托经济发展的五个阶段[1]

沃尔特·罗斯托提出了按经济发展阶段对不同国家进行分类的模式，该模式是最好的模式之一。他鉴别出五个发展阶段——随着经济的增长，一个国家从一个阶段上升到另一个阶段，处于前三个发展阶段的国家被认为是不发达国家。下面将对每个阶段进行详细解释。

传统社会阶段。在传统社会里，经济的发展与变化不足以提高人均产量。这类经济主要生产初级产品，如农业、燃料、森林业和原材料。人口的多数在乡村居住和生活。人均产量和人均识字率都很低。几乎没有什么有组织的市场和经济交换行为。

转型社会阶段。转轨型的社会已经开始与其他文化进行交往。这些交往包括与更发达的国家进行各种交换与交流：价值观，对事物的看法，机构间交流，好的惯例，技术，外国援助以及外国直接投资。然而，这种交换和交流有时会使转型国处于一种易受伤害的地位。转型国无法控制的一些动因会在很大程度上影响甚至支配这个国家的总体经济和社会福利。转轨型社会也开始发展有形及社会基础设施，尽管规模不大，却很重要。这个阶段是一个国家腾飞的前提条件。

经济腾飞阶段。在经济腾飞阶段，国家经历了快速增长时期。生产的改进导致辅助行业和相关行业的扩大。国家的资本库存异常活跃，充满生机。在这个阶段，一些主要部门产生充足的资本，并以获取的高额利润来资助进一步的增长。

除了国内储蓄以外，腾飞社会需要获得足够的外汇以资助许多发展项目。尽管外国直接投资和外国援助构成外汇的一项重要来源，出口仍应占据整个外汇年收入的很大一部分。在这个阶段有形及社会基础设施高度发展以保持经济的可持续性发展。

科技成熟阶段。在这个阶段，经济将现代技术有效地应用于经济活动的各个领域。非技能型和资本密集型的行业被技能型和技术密集型的行业所取代。此时，劳动生产率和工资增长的速度很快，国家经济对世界经济的依赖也越来越大。

大规模的高消费阶段。在第五个阶段，人均收入已达到一定水平，人们的购买力已超出基本需求。消费者现在已经把注意力从商品的数量转移到生活的质量上。[2]

波特的国别竞争发展阶段

1990年，迈克尔·波特运用竞争优势理论来解释国家内部的经济发展以及国别间在增长与繁荣上的差异。他将发展过程归类为四个阶段。每个阶段的特征总结在下面的表4.1中。

按波特的观点，国家的繁荣与竞争优势的“升级”密切相关。在发展初期，国家试图通过开发其生产要素资源来驱动经济发展。在下一个阶段，这个国家开始吸引外国技术并在鼓励储蓄的同时投资于资本设备，劳动和资源密集型的产业被资本和技术密集型程度更高的产业所取代。最成功的企业通过产品和服

表 4.1　国家竞争发展的四个阶段

发展的驱动力	竞争优势的来源	实　例
生产要素条件	基本生产要素（如自然资源、地理位置、不熟练劳动力）	加拿大、澳大利亚、新加坡，1980 年以前的韩国
投资	资本设备的投资，海外技术的转让以及对消费品优先投资所达成的共识。	60 年代的日本 80 年代的韩国
创新	国别优势的四个决定因素相互作用以驱动新技术的创新	日本 70 年代末，意大利 70 年代初，瑞典与德国整个战后期
财富	强调现有财富的管理使得国家内在的活力江河日下：随着创新的窒息，竞争优势减弱了，投资于先进要素的速度放缓，竞争力衰退，个人的动力慢慢消失。	战后阶段的英国 80 年代以后的美国、瑞士、瑞典和德国

资料来源：Robert M. Grant, "Porter's 'Competitive Advantage of Nations': An Assessment," *Strategic Management Journal*, 12 (1991), Table 1, p. 540.

务的区分战略能够生产高附加值的产品。这些企业关注海外的知识型活动。

在第三个阶段，国家转向创新并将其作为国家财富积累的主要驱动力。如果创新成功，国家就转入下一个阶段，一个以刻意管理和保留现存国家财富为标志的阶段。此时它的投资和创新的速度可能会放缓，国家的竞争优势开始遭到侵害。[3]

国别战略群体与全球竞争结构

国家可以被划分为下列八个战略群体（见图 4.1）。划分的

方法使用了两个战略方位：第一是财富水平，其次是工业化程度。[4]

1. 工业巨人国
2. 冉冉新星国和地区
3. 拉美国家
4. 泱泱人口大国
5. 前社会主义国家
6. 工业小国
7. 商品小国
8. 维持生计国

工业巨人国

这个战略群体(美国、德国、法国、英国、意大利及日本)拥有

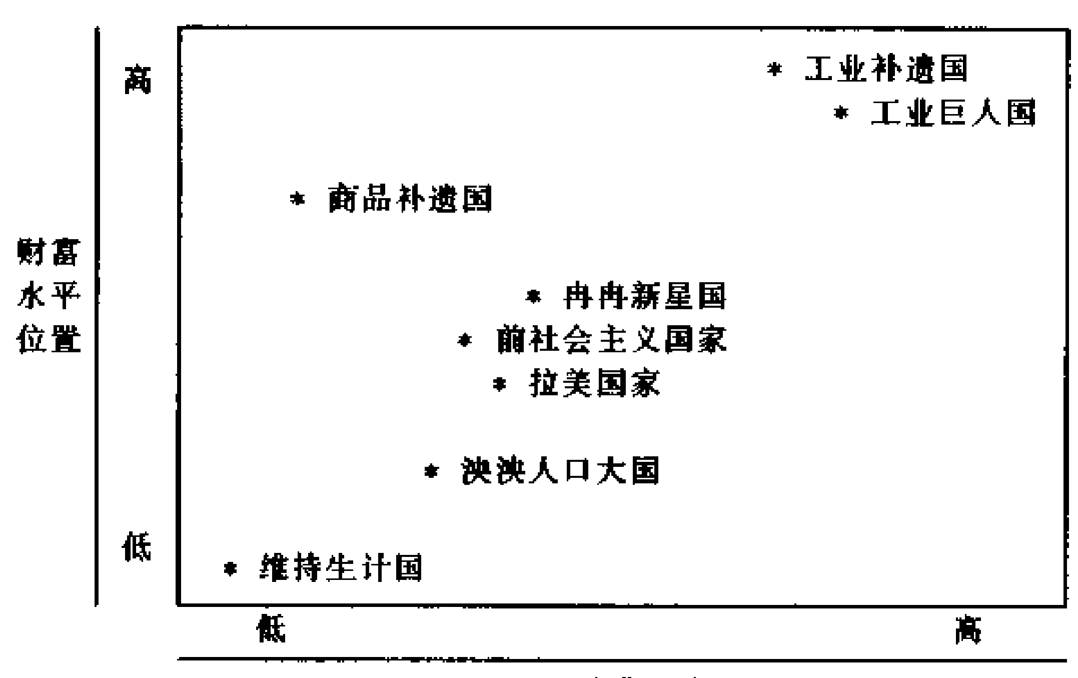


图4.1 国别战略群体

表4.2 工业巨人国

国名	人口（百万）	国内生产总值（10亿美元）	人均国内生产总值（百万美元）
美国	248.76	5,163.7	20,758
德国	78.66	1,337.7	17,006
法国	56.14	955.9	17,020
英国	57.02	831.7	14,540
意大利	57.52	865.8	15,063
日本	123.12	2,833.7	23,016

资料来源：Philip R. Cateora, *International Marketing*(Homewood, IL: Irwin, 1993), Exhibit 9.1, p.264; Exhibit 9.6, p.287; and Exhibit 8.12, p.251.

最强的经济实力。表4.2显示了这个战略群体的经济指标。

内部合作。这个战略群体的国家在世界社会起着重要作用。通过七国集团的机制，这些国家共同对付国际贸易冲突，减轻以它们为主要借贷人的国际债务，帮助恢复前共产主义国家的经济，并与全球污染和资源短缺作斗争。

竞争。这个战略群体的国家为争夺经济、政治和技术领域的领导地位彼此竞争。随着欧盟四国和美国的经济陷入停滞不前的境地，日本跨入了经济超级大国的行列。这导致欧盟12国集团于1992年建立了欧洲单一市场，以便加强它们对日本和美国的竞争力。美国在一个又一个行业，如纺织业、钢铁业、汽车业、电子消费品、家用电器以及电信设备失去其全球统治地位以后，通过关贸总协定机制要求其他国家实施自由贸易政策，同时还建立了北美自由贸易协议区（美国、加拿大、墨西哥）。作为对策，日本则扩大了其在欧盟和美国的投资，它还扩大了与亚洲新兴工业国和东南亚国家的战略联盟。

经济表现。图 4.2 从国民生产总值的增长、通货膨胀、失业和国际收支平衡四个方面对六个工业巨头国在 1967～1973 年石油危机前与 1980～1990 年危机后的经济活动进行了比较。这四个方面的经济活动联合起来构成一国的不规则四边形。四边形面积越大，一国的经济业绩越好。

在 60 和 70 年代初，多数国家在这四个方面均表现良好。日

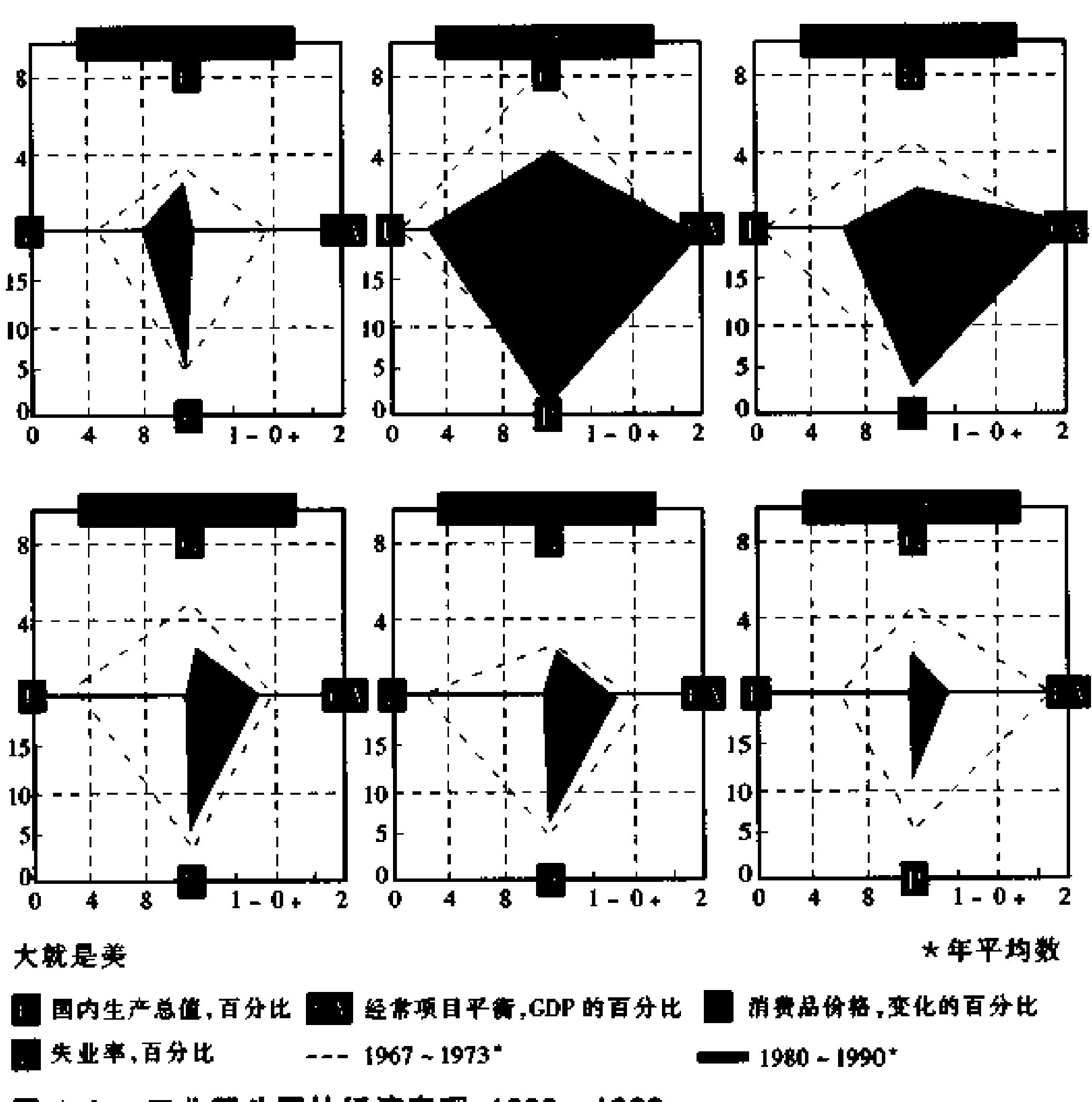


图 4.2 工业巨头国的经济表现，1980－1990

资料来源："An Economy's Best Friend," *The Economist*, Nov. 16, 1991, p. 87.

本、德国的不规则四边形面积最大。但在石油危机以后，他们的增长停滞了，通货膨胀和失业率均有所抬头。所有国家，特别是英国和意大利，目睹了本国1974～1979年间四边形的大幅度缩小(图中没有显示)。只有两个国家，即日本和德国，在80年代又重现当年的光彩。失业是各国的通病。其他四国的四边形面积在80年代均比1974年以前要小。美国由于庞大的经常项目赤字，四边形面积也比70年代缩小了。英国、法国和意大利要对付高额的失业率，而意大利是从各方面四边形都缩小的惟一的一个国家。[5]

未来的竞争力。在这个战略群体中哪几个国家将最能对其他战略群体国的未来挑战做出反应?这是一个很有趣的问题。表4.3对六个国家按五种因素进行了排序。括号中的分数(0,1,2)越高，这个国家未来的前景就越看好。

第一个指标，是劳动力市场的灵活性(见第一栏)。劳动力市场越灵活，由于第三世界国家的竞争而失业的工人们就能越快地在其他增长部门重新找到工作。美国在这一栏内得分最高，其次是英国和日本。英国劳动力市场的改革使得它与美国机制更

表4.3　国别联盟

	劳动力市场的灵活性	1993年制造业的就业	1991年成年人具有高中以上学历%	1992年高科技出口%	1992年退休基金占国民生产总值%	以10分为满分的总分数
美国	(2)	16(2)	83(2)	38(2)	56(2)	10
日本	(1)	24(1)	67(1)	36(2)	20(1)	6
英国	(1)	20(1)	65(1)	31(1)	62(2)	6
德国	(0)	31(0)	82(2)	21(0)	6(0)	2
法国	(0)	21(1)	51(1)	24(0)	3(0)	2
意大利	(0)	22(1)	28(0)	15(0)	1(0)	1

资料来源："Survey of the Global Economy," *The Economist*. Oct. 1, 1994, Table 18, p. 38.

加相似。而日本,对终身制就业的信念构成劳动力市场灵活性的主要障碍,造成了劳动力市场的高度稳定性。欧洲大陆的几个国家在这一栏内没有得分,因为它们有非常严厉的就业保护法,最低工资制以及过度慷慨的失业保险金，所有这些都使得劳动力市场不够灵活。

第二项指标反映了就业劳动力在制造业中所占的比例（见第二栏）：数字越大，这个国家面对来自新兴国家竞争所需做的调整就越小。美国得分最高,德国得分最低。德国制造业占整个就业的30%以上。在服务行业中竞争所带来的巨大障碍，对德国未来的竞争能力将有很大影响。

第三项指标是教育质量（第三栏），表明工人是否为未来的行业做好了充分的准备（分数大小是根据获得高中以上教育的成人的百分比得出的）。美国和德国表现极佳。意大利表现最差。值得一提的是,培训质量没有包括在这一指标内。过去,德国和日本在安排学校与工作的转型交接上比美国和英国做得好。但最近,德国的学徒制计划却显得对科技变化反应迟缓。

第四项指标显示出高科技产品占整个工业品出口的份额(第四栏)。美国和日本分数最高:高科技产品占据出口份额的三分之一以上。相比较而言,英国占31%,法国和德国占20%,而意大利仅占15%。

最后一项指标测量退休基金占整个国民生产总值的百分比(第五栏)。美国和英国具有高度发达的私人退休基金,这两个国家的退休人员因此可以享受将退休基金投资到新兴国家而带来的高额回报。相反,在法国、德国和意大利,退休基金仅相当于不到国民生产总值的6%。

总分(第六栏)反映出一个国家应付新兴市场国家“挑战”的潜在能力。美国的潜能跃居榜首,后面紧跟着日本和英国。相反,德国、法国和意大利被远远地甩在后面。

为了未来的发展与繁荣，各国经济必须从夕阳产业向技术更加密集的商品与服务业转移。美国的另一项优势，在于它生产的消费品似乎比欧洲更好。美国在执行此项战略时，似乎对千千万万的新消费者来说更具魅力。相反，由于劳动力市场僵化，高技术行业相对滞后，欧洲大陆在今后10年里，很有可能奉行贸易保护主义政策。目前失业率仍然很高，如果劳动力市场改革还滞后，就会导致失业率进一步高涨。[6]

冉冉新星国和地区

冉冉新星国和地区包括"四小虎"——韩国、台湾、香港和新加坡——和"后来居上的三小虎"——泰国、马来西亚、印度尼西亚。这些新星国和地区具有不同的经济特点，不同的自然资源、人口、文化以及不同的经济政策。[7]表4.4显示出这一群体国和地区的一些主要指标。

这个群体的共同特点，是所有国家都在60～90年代经历了

表4.4 冉冉新星国和地区

国家/地区	人口（百万计）	国内生产总值（10亿美元计）	人均国内生产总值（百万美元计）
韩国	42.38	211.9	4,999*
台湾	20.10	151.5	7,538*
香港	5.76	62.9	10,918*
新加坡	2.68	28.4	10,582*
泰国	55.70	45.6	893+
马来西亚	17.89	32.2	1,991+
印度尼西亚	184.28	69.7	405+

* 数据取自于《国际贸易统计年鉴》，数据援引。
\+ 数据取自于《世界市场图表集》(纽约：国际商务，1992)。
资料来源：From Cateora, *International Marketing*, Exhibit 9.1, p.264; Exhibit 9.6, p.287; and Exhibit 8.12, p.251.

快速、持久的经济增长。这些国家还具有飞快的出口增长及强劲的农业部门的共同特点。而且，新星国和地区的人均收入增长比其他发展中国家要高得多，而收入分配却比其他发展中国家均衡。图4.3显示出1965～1990年间人均国民生产总值的增长与

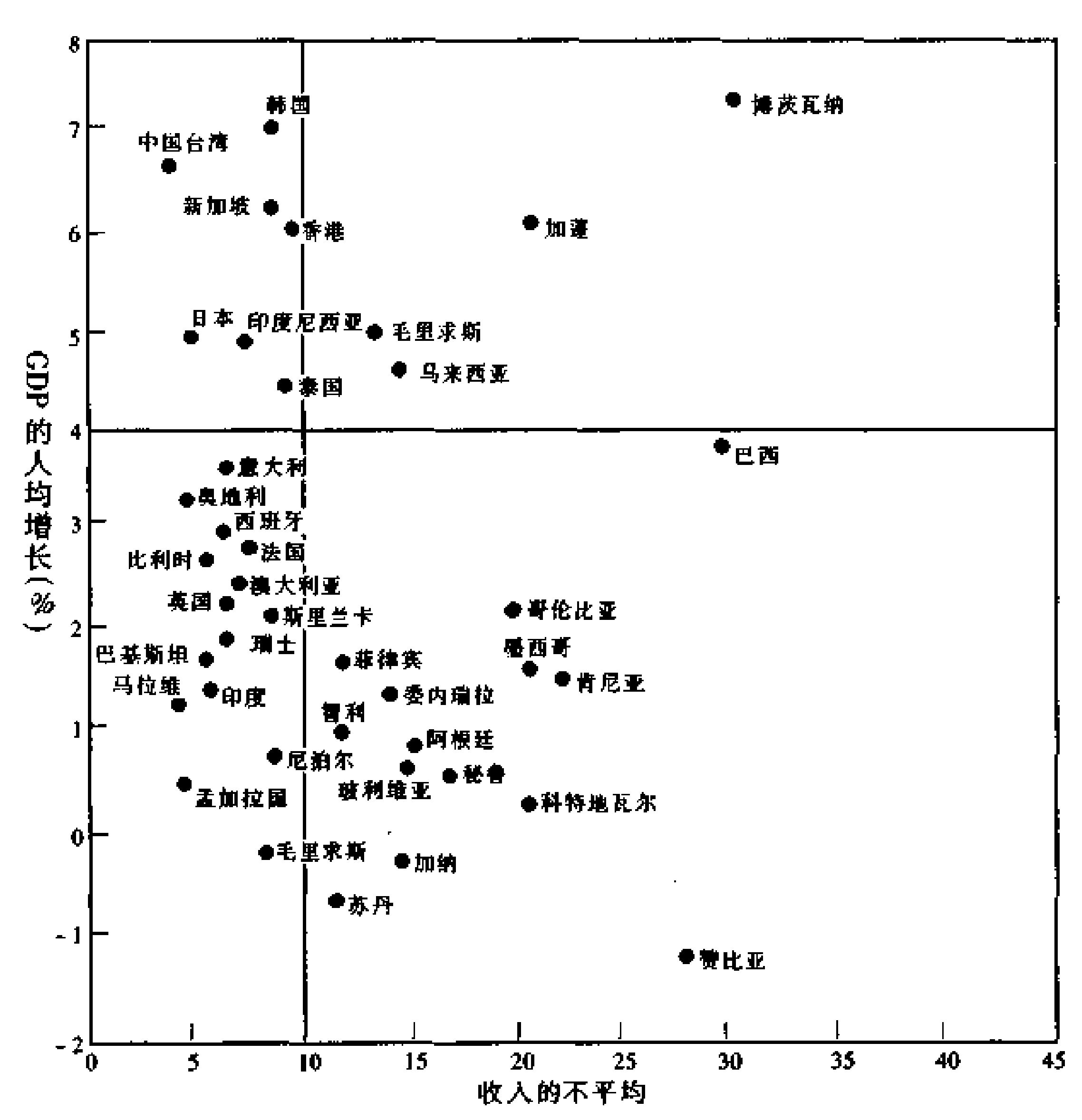


图4.3　1965～1989年间收入的不平均和GDP的增长

* 收入的不平均是以最富有的20%的人口与最贫困的20%的人口所占的收入份额比率来衡量的。

资料来源：John M. Page, "The East Asian Miracle: An Introduction," *World Development*, Vol. 22, No. 4(1994), Figure 2, p. 616 (based on World Bank data).

最富有和最贫困的五分之一人口的收入分配比率的关系。按照图4.3所显示，四小虎表现出极快的经济增长和极高的收入平均水准。[8]

有三种与经济增长相关的因素，可以解释为什么新星国与其他战略群体不同。第一项因素，是受到国内储蓄快速增长的支持而在1960～1990年间出现的高投资率。其次是由于普及小学、中学教育而产生的人力资源的增长和储存。这两项因素可以在很大程度上解释新星国家的快速增长。如果在新星国之间出现增长率差距，或在其他群体间出现差异的话，主要是因为各国的存款率和资金积累的差异所造成的。

第三项因素，即总体要素生产率(TFP)的变化也很重要。新星国作为一个整体组群，在总体要素生产率的表现上要超出其他大多数国家(图4.4)。按照约翰·佩奇的观点，我们可以将新星国分为两类：一类是**投资驱动型**经济，另一类是**劳动生产率驱动型**经济。投资驱动型经济——印度尼西亚、马来西亚、新加坡——只有相对较低的总体要素生产率的增长，总体生产要素对产量的提高贡献较小。相反，劳动生产率驱动型经济——韩国、香港、泰国、台湾——则有相对较高的总体要素生产率的增长，而且总体要素生产率对产量的提高作用很大。由此可以看出，东亚的优良表现可以来源于下列三个渠道：(1)资本被分配到高回报投资业；(2)快速吸引西方的技术；(3)提高增值劳动生产率而不是物质劳动生产率。[9]

出口发展战略。国内市场相对狭小这一弱点，是驱使“四小虎”和“新小虎”以出口开发为依托进行工业化的原因。通过采用出口为导向的工业化战略，这一群体的工业和制造业占国民生产总值的比率增加了，而农业占国民生产总值的比重减少了。

自70年代起，多数小虎国都实施了多元化出口方略，以减

轻由于出口产品价格和需求的波动而带来的伤害。资源型和劳动密集型的出口生产大大减少了，取而代之的是资本密集型产品。

地区内部贸易。“四小虎”之间的内部贸易呈逐渐增加的趋势，尽管没有“新小虎”之间的贸易量大。这种地区内部的贸易比重在1973年为8.7%，1981年为10%，1988年为10.5%。[10]但正如马科斯·诺兰德所指出的，“四小虎”彼此之间不大可能形成优惠贸易协议区。理由非常简单，香港和新加坡已基本上是自由贸易区，没有什么贸易优惠的余地。[11]

地区内部投资。新星国内部的投资流向与所谓的“飞鹅”队形的制造业生产模式很相似。60年代发展初期的模式是四小虎开始专业化生产劳动密集型的出口产品。到70年代时期，当日本开始越来越多地将重点转移到技术密集型产业时，四小虎则将重点转移到熟练型和资本密集型产业。与此同时，奋起直追的新小虎们开始将重点从资源密集型产业向劳动密集型产业转移。

到了80年代，四小虎地区内部的生产和投资进一步加速。日元的升值，实际工资的增长，劳动力的短缺，这些都将国家的竞争优势从劳动密集型向更高一层的经济模式推进。值得一提的是，在“飞鹅”队形的发展道路上，外国直接投资和技术转让起到了关键作用，因为每一个国家都会转向比自己更先进的邻国寻求技术与资本输入。[12]

未来前景与发展障碍。四个新兴工业国和地区已经成功地将当地的生产潜力转化成世界市场所需要的、具有价格竞争力的产品，并建立了可持续发展的经济。现在每个国家都必须面对向着更加民主的政体转换的问题。[13]

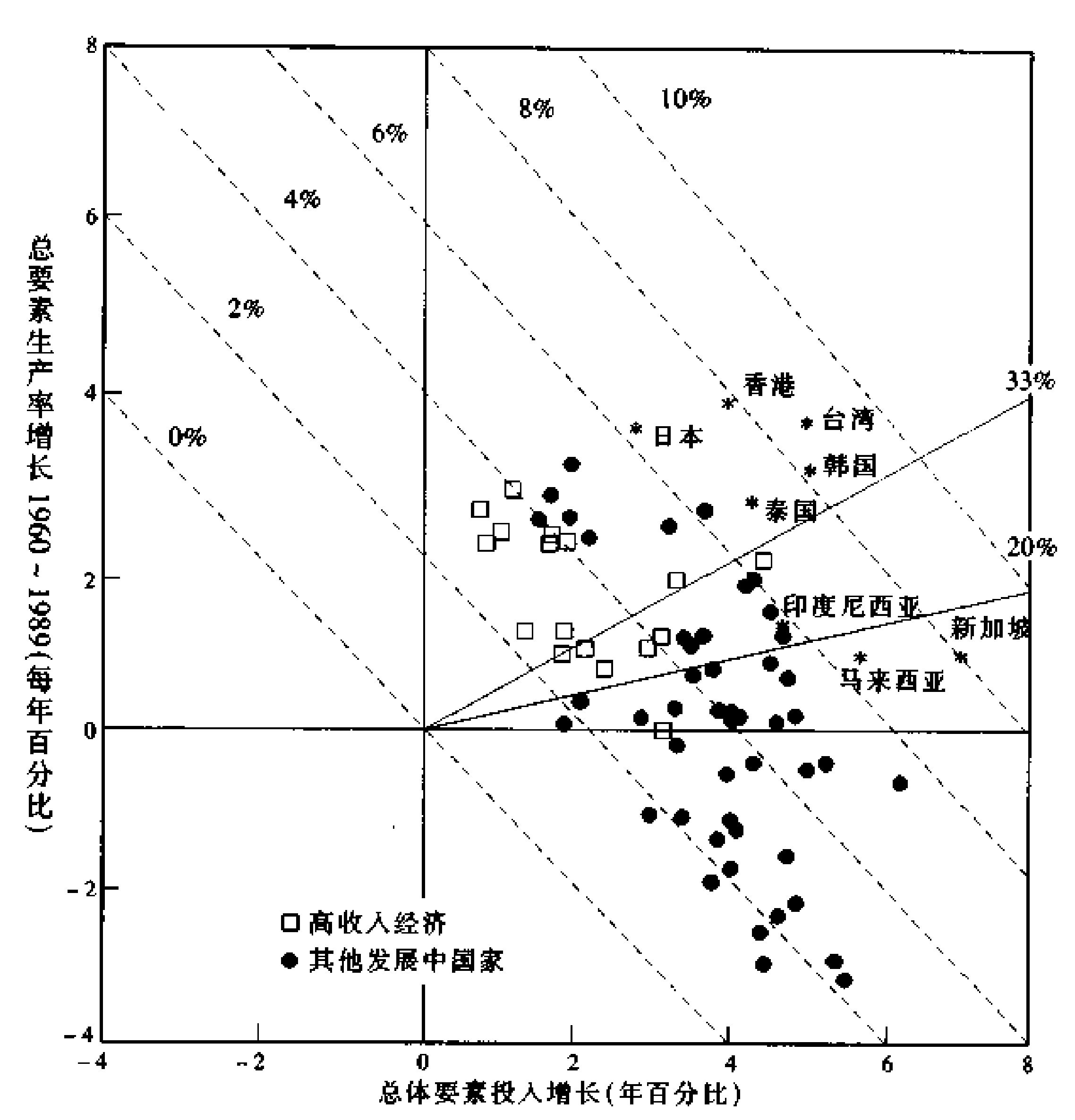


图4.4 总体要素生产率增长与由于要素投入的增长而带来的部分增长(1960~1989)

* 虚线代表1960~1989年间总体国内生产总值平均增长率。实线代表总体要素生产率的增长对总体经济增长的贡献。

资料来源:Page, op. cit., Figure 4, p. 618 (based on Nehru and Dhareshwar, 1993, and World Bank data).

四小虎成功地实施了外向型经济政策，这是否应成为新小虎仿效的模式呢?泰国、马来西亚已经被人们视为潜在的第五、第六只“虎”。它们在80年代得到了大量的外国投资,并创立了

一个庞大的中产阶级。印度尼西亚的目标，是在1994年成为一个新兴工业国。它没能达到这一目标，但却吸引了大量外资。[14]

还有一点值得注意，尽管"新小虎"最近在出口工业制成品方面已取得了令人瞩目的成绩，但在许多情况下，相关的技术和技能并没有被广泛地融入国家经济之中。例如，在马来西亚，出口的工业制成品大部分均局限于对外加工区内，与国家经济的其他部分几乎没有什么前期或后期的联系。这种融合性的缺乏会限制新小虎国家吸收海外技术和技能的能力。[15]

拉美国家

表4.5表现出拉美各国的一些主要经济指标。

拉美国家有着相似的贸易历史（如进口替代），共同的问题（如通货膨胀）以及相同的解决办法（外债）。[16] 自从1930年以来，拉美就开始发展进口替代型产业，开始是初级技术产品，逐

表4.5 拉美国家

国名/地区	人口（百万计）	国内生产总值（10亿美元计）	人均国内生产总值（以百万美元计）
阿根廷	32.32	82.4	2,647
巴西	150.37	326.3	2,306
智利	13.17	18.9	1,511
墨西哥	88.60	139.9	1,686
秘鲁	21.55	45.2	2,183
乌拉圭	3.09	7.5	2,452
委内瑞拉	19.74	49.6	2,716
厄瓜多尔	10.59	10.6	1,069
哥伦比亚	32.98	36.2	1,209
巴拉圭	4.28	4.5	1,155
玻利维亚	7.31	3.9	588

资料来源：Ibid, Exhibit 9.3, p.281.

步上升到中等技术产品。它们采取这种工业化战略是因为相信自己庞大的国内市场和充足的自然资源足以支持工业扩展。[17]然而，国内市场很快就饱和了，比预想的要快得多。它们必须向邻近的中美洲国家：萨尔瓦多、洪都拉斯、危地马拉、尼加拉瓜出口多余的产品。而巴西则向玻利维亚、秘鲁和巴拉圭出口。显而易见，实施这种战略的部分意图，是这个群体中实力较强的国家企图谋求地区霸权。

由于对外过高的关税壁垒和对内有限的壁垒，使得拉美国家的劳动生产率与世界生产率水平差距越拉越大。这使得它们很难实现原有的与世界经济融为一体的目标。[18]

关于通货膨胀问题，拉美国家有别于其他国家，具有两个基本特点：一是通胀达到超级水平；二是通胀的根源为结构性而非金融性质。拉美国家的外债问题开始于19世纪，那时借款主要用于发展资源密集型产业。到了40和50年代之间，借款主要用于资助进口替代贸易政策。70年代的两次石油危机，使债务问题进一步加剧。第二次石油危机以后，世界性衰退使得国际贸易大幅度下降，其结果是拉美国家的出口全线崩溃。[19]

到了80年代中期，国内市场的饱和以及地区内贸易伙伴购买力的下降导致外债上升，经济滞涨。亚洲新兴工业化国家的成功经验使得拉美国家的政府认识到，外向型经济而不是内向型经济政策才是创立国家财富的合理战略。

泱泱人口大国

世界上最大的两个泱泱人口大国，中国和印度，奉行的却是截然不同的发展战略。中国实行的是共产主义的发展道路，伴随着许多重大激变和动荡。而印度则奉行混合式经济的发展道路，国家官僚的作用日益膨胀。中国1958至1960年的大跃进运动

标志着第一次重大动荡，结果造成生产灾难，饥饿严重、饥荒流行。随后中国实行稳定的经济政策，将重点放在重工业发展上，控制国民在城乡流动，实行地区性自给自足。行政价格，有选择的非中央计划经济，还有"铁饭碗"制，这些都是国家计划中使用的一些机制，目的是保证所有就业工人的基本生活。1976年以后，中国奉行了更加以市场为导向的政策并更多地使用市场动力。印度在国有部门也强调发展重工业，但在资源分配上对农业和消费品更加慷慨，而且更多地依赖于价格。[20]

表4.6显示出两个人口大国的一些主要经济指标。

印度和中国慢慢地将外贸和投资政策从内向型转向外向型。1956年，印度发布了强化公共部门重工业发展的工业化政策，其他部门则对私有企业敞开。外国直接投资不予鼓励，合资所占股本不能超过50%。敏感的安全领域则对外资全面禁止，现代技术获得优惠政策。

印度使用了一整套复杂的许可证制度，例如建立新工厂或扩建工厂，目的是影响私人对资本和中间产品产业的投资。高额的进口关税和严格的配额被用于限制进口产品特别是消费品，以保护当地生产者。有限的外汇分配逐渐成为控制的主要手段。国家对出口并无优惠政策，只有一些为国内市场生产消费品的小公司才可以不受政府的管制。[21]

到了80年代，印度朝着放松管制的方向迈出了第一步。为

表4.6 泱泱人口大国

国名	人口（百万计）	国内生产总值（10亿美元计）	人均国内生产总值（百万美元计）
印度	811.82	236.5	291
中国	1,119.70	422.5	377

资料来源：出处同上，第242页，表8.9。

了解决国际收支平衡的危机，1991年印度新政府开始了更加全面的改革：即加速经济的转化，从保护型、许可证经济转向没有控制、没有许可证、没有管制的经济，从而降低特定需求的范围。这些改革包括：(1)进行货币贬值使之可以部分兑换；(2)降低对进口的严厉控制，并降低资本货物进口的关税；(3)裁减补贴；(4)逐渐放松利率；(5)彻底取消多数行业的生产许可证；(6)放宽对股息和特许经营费的汇回限制；(7)建立对出口外销利润的部分税收减免制，并改革个人所得税制；(8)有选择地将公共企业的部分股权出售；(9)降低对外贸公司的限制。[22] 然而，货币和金融部门的改革，包括货币的可兑换性，要达到成熟，尚需时日。与中国不同，印度长期以来一直有一套建制完备的中央财政和银行储备系统。

中国自1978年开始从闭关自守的自给自足经济向外向型经济转变以来，经历了一个长期的过程才使得国民生产总值的增长速度翻了一倍。1984年以后，政府鼓励非公有制企业在城市或经济特区里发展。到了1991年，这些非公有制企业已经占据整个工业产值的47%。在政府这边，行政改革也稳步进行，政府将基础设施和社会服务的权力下放给基层政府。[23] 结果乡村生活于贫困线以下的人口数量，在过去的20年里大幅度减少了。[24]

随着90年代中国和印度经济快速朝着市场经济方向发展并对其产生依赖性，人们开始关注这些变化将会带来的其他影响：如收入差距拉大，通货膨胀上升，对环境的持续危害。[25] 人们还担心腐败会以新的形式出现。尽管自由放任式的决策已在许多领域消失，政策游说者们仍会寻求政治途径获得特殊优惠或快速决策。如果中国能够对政治民主与经济改革事宜给予调解，中国有可能成为世界主要超级大国之一。[26]

> 如果中国保持现在的发展势头，到2003年中国的国内生产总值将超过美国。即使将80年代的增长比率减半，中国也将在2014年超过美国的国内生产总值。很有可能中国将在2020年成为世界上最大的经济大国，这种经济地位无疑将使中国对世界政治产生更大的影响。[27]

按照修改后的国民生产总值的计算法，印度的国民生产总值落后得并不多，而且保持继续向前发展的态势，只是势头没有中国这么强劲。一项不确定的因素是国大党的统治地位结束后，印度政治的发展将何去何从。

值得一提的是，其他人口大国如孟加拉国和巴基斯坦仍深陷于贫困与落后之中，难以自拔。两国在未来几年中资本积累的前景均很暗淡。孟加拉是赤贫国，不知从何入手去积累资本。巴基斯坦受到军方的影响，又面临政治的不稳定。至于越南，作为一个人口众多的社会主义国家正在仿效中国的改革模式。[28]

前社会主义国家

当共产主义政权于1917年在俄国上台时，它将发展的优先权放在重工业和军备力量上。斯大林当权以后，发展的重点转移到消费品、农业、轻工和建筑业。在1950到1975年连续5个"五年计划"期间，国民生产总值分别增长了5.9%、5.0%、5.3%、3.7%和2.6%。从1950到1980年间人均消费年平均增长3.0%。然而，所有这些增长都是伴随着实际资源成本的大幅度增加而产生的。非生活品出现大量剩余，而生活消费必需品特别是食品却严重短缺。这些生活品可以从"黑市"上买到，只是价格非常昂贵。

确实，计划经济一方面可以努力使收入平均化、发展有序化；另一方面，它又在发展技术、个人潜能和风险介入方面使人

产生惰性。中央计划经济未能使经济得到增长，也没能够积聚国家财富，这导致多数计划体制国家从90年代开始实施市场经济模式，引导经济和工业的发展。

表4.7显示出前社会主义国家群体的主要经济指标。

匈牙利早在共产主义政体下就是一个早期的、坚定的改革者。但新政府小心谨慎地对改革计划进行了修改，逐步降低补贴，紧缩货币政策并继续放宽外贸和外汇政策。[29]

前苏联首次认真地利用市场动力是在1987年，它给予国有企业更大的灵活性和更多的优惠政策来提高工作效率。1991年苏联解体以后，俄罗斯采取了“休克疗法”为经济注入活力。到1992年，它放松了对贸易的管制，取消了价格控制，大幅度削减了政府开支，货币可以部分兑换并采取了增值税制。不幸的是，改革的力度受到各种政治因素的限制。中央以实际负利率向工

表4.7 前社会主义国家

国名	人口（百万计）	国内生产总值（十亿美元计）	人均国内生产总值（百万美元计）
捷克斯洛伐克	15.65	50.5	3,225*
匈牙利	10.38	28.9	2,783*
波兰	37.85	82.2	2,172*
阿尔巴尼亚	3.20	2.0	625*
保加利亚	8.99	36.2	4,030*
罗马尼亚	23.15	42.1	1,819*
南斯拉夫	23.69	73.0	3,083*
爱沙尼亚	1.6	8.9	5,523+
拉脱维亚	2.7	16.3	6,013+
立陶宛	3.8	19.7	5,543+

* 数据来源：Indicatiors of Market Size for 117 Countries, Part II, *Business International*, July 8, 1991.

\+ 数据来源：*Fortune*, Oct. 21, 1991, pp. 68 – 74.

资料来源：Ibid. Exhibit 8.5, p. 237, and Exhibit 8.9, p. 238.

业部门注入贷款，造成通货膨胀并危及经济稳定计划。与此同时，政府的财政赤字未能降到应有的水平。贸易自由化政策得到了实行，企业可以得到相应的外汇，但仍有诸多限制。经济改革的进程受到国家南部边缘地带种族冲突的阻碍，妨碍了贸易与投资。[30]

1993年，捷克斯洛伐克分裂成捷克和斯洛伐克两个共和国。前者目前经济增长良好并有望加入欧洲联盟，而后者则遭到经济挫折并选举了民族主义者为领袖。[31]

在波兰和南斯拉夫，刚开始两国情况甚为相似。但今天由于政治原因，两国显现出明显的不同。刚开始，严重的经济失衡导致了1989年的高通货膨胀。两国随即从1990年都开始经济改革计划，从宏观经济的角度控制通货膨胀的压力。慢慢地，两国的差距逐渐显现出来。当严重的经济和政治压力加剧时，波兰的货币政策显得过紧，而南斯拉夫的政策又显得过松。南斯拉夫的分裂最后终止了改革计划。[32]

巴尔干半岛历来充满痛苦的种族冲突和内战，使得它有被拖离与新欧洲的纽带的危险。当匈牙利、波兰等邻国在全力拥抱自由市场改革机制时，保加利亚、罗马尼亚却在缓慢地走出极权主义者统治的阴影。[33]

从计划经济向市场经济的转型初期是充满创伤的，经济收缩的幅度比人们预料的要大得多。东欧的就业率下降了，通货膨胀却上升了。[34]按照奥托·海罗尼米1990年提出的观点，至少在未来的几年里俄罗斯和东欧将必须解决好下列难题：

- 总体政治上的不稳定；
- 人口绝大多数实际收入下降；
- 严厉的紧缩计划的宣布；
- 人们普遍意识到的债务问题以及它对国家现代化和增长

产生的影响；

- 对苏联改革失败的恐惧以及这种失败对其他前社会主义国家的影响；
- “字面上”的巨大改变与实际经济中相对缓慢的改变；
- 基本生活用品价格的上涨以及对通货膨胀的日益恐惧；
- 对失业的恐惧；
- 由于前社会主义国家与经济合作与发展组织国家之间的技术差距，人们有一种不足感；
- 地位牢固的统治者们试图保留自己的优越地位，并操纵保持自己的权力，这使人们感到痛苦；
- 领导者之间持不同政见者和反对党派的激增；
- 对市场经济的不熟悉和做出相应调整的痛苦；
- 私有化计划的困惑对预期资本进口的恐惧；
- 出外旅游外汇额度的取消；
- 不断来自前政府官员的对总体政治经济形势的悲观评论和经济困境的警告。[35]

在这个群体国家中缺乏对未来经济秩序的持续远见，是这种悲观情绪的主要来源。

工业小国

这个战略群体包括小型的工业化国家，如比利时、荷兰、瑞士、挪威、瑞典和以色列。表4.8显示出工业小国的一些主要经济指标。

小国经济的主要缺陷在于国内市场不够大，无法实现规模经济发展所带来的价格下降和市场的进一步扩大。而且，工业小国还需面对来自工业大国以及新兴工业化国家的竞争威胁。大国的技术进步给小型工业国家的公司带来巨大的竞争压力。与

表4.8 工业小国

国名	人口 (百万计)	国内生产总值 (10亿美元计)	人均国内生产总值 (百万美元计)
比利时	9.85	156.8	15,794
丹麦	5.14	106.2	20,694
卢森堡	0.38	8.0	21,110
荷兰	14.83	223.7	15,084
奥地利	7.62	126.5	16,598
芬兰	4.96	115.5	23,278
冰岛	0.25	5.2	20,611
挪威	4.23	90.9	21,488
瑞典	8.50	189.9	22,342
瑞士	6.65	177.2	26,639

资料来源:Ibid.,Exhibit 9.1,p.264.

此同时，新兴工业国的工业部门受到价格竞争驱动也产生日益增加的竞争压力。这就形成图4.5中所显示出的对“小国的挤压”。对小型工业国的竞争威胁可以被定义为：

1. 技术相对简单并已成熟的商品市场（A领域）正越来越多地被新兴工业国所占领。
2. 技术非常复杂并且依赖于新技术的商品市场（C领域）正逐渐地被工业超级大国所控制。
3. C领域的范围在逐渐扩大,因为更多的传统部门正在采取新技术。
4. B领域，自然是小型工业化国家的地盘，正日益受到来自两个方面的挤压。[36]

而且，小型工业国趋向于比大国有相对较少的跨国经营能力。在这些国家中,只有总部设在荷兰和瑞士的公司才成功地进行了世界范围的产品研制开发并将生产面向世界市场。然而,在

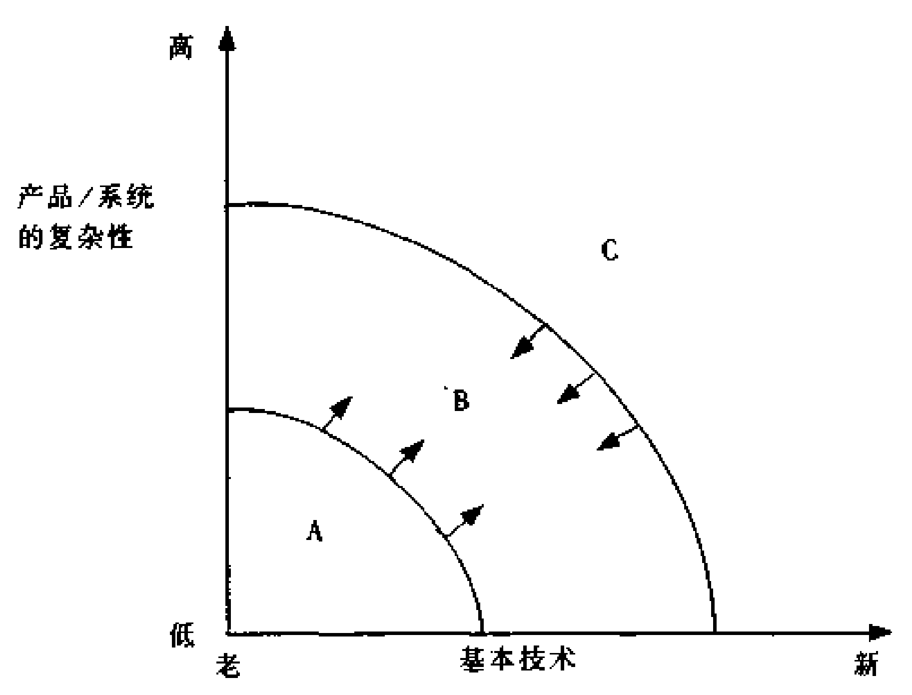


图4.5 对小型工业国的挤压

资料来源：Christopher Freeman and Bengt - Ake Lundvall, eds., *Small Countries Facing the Technological Revolution* (New York: Pinter Publishers, 1988), Figure 2.1, p.49(based on Stankiewicz, 1982).

这方面的成功需要一定的生产能力以及技术与管理技能。瑞士公司就没能快速地开发和更新其技术能力，从而在许多工业领域正在失去其地位。瑞士的手表工业遭受了出口的重创，因为它过高地估计了电子与石英表的潜力，过低地估计了日本竞争者野心勃勃的市场举动。[37]

商品小国

商品小国群体，沙特阿拉伯、科威特、阿拉伯联合酋长国、卡塔尔、阿曼、巴林等是靠石油繁荣其经济的。这个群体通过两次石油危机对世界经济产生了伤害。这些事件迫使石油消费国寻求节省能源的方式，开发太阳能等其他能源渠道，并寻找新的石

油来源(如北海石油)。所有这些努力,加上石油输出国组织成员国之间未能形成卡特尔统治,使得世界石油价格下跌,从而减少了商品小国的收入。

表4.9显示出这个群体内一些国家的主要经济指标。

由于资源相同,结构相似,这个群体内的国家享有共同的战略前景。它们都试图摆脱对石油的过度依赖,摆脱以公共部门为主要驱动力的增长战略,转向由私人部门带动经济并实现工业基础的多元化。这个地区渐进式发展战略的主要目标包括:

- 创立独立于石油业并能保持自我增长的工业和技术基地,最大程度地减少对外部因素的依赖,从而实现地区经济结构多元化。
- 通过层层精加工来增加自然资源的附加值。
- 在尽可能满足国内需求的同时,对某些具有相对优势的产品进行投资以扩大出口。
- 加强地区合作。
- 开发和提高劳动生产率,加强生产率与收入回报之间的关系。[38]

表4.9 商品小国

国名	人口(百万计)	国内生产总值(10亿美元计)	人均国内生产总值(百万美元计)
沙特阿拉伯	16.10	96.9	6,020
科威特	2.04	18.1	9,751
伊拉克	18.92	50.7	2,971
伊 朗	54.61	197.7	3,853
叙利亚	12.53	32.4	2,884

资料来源: Ibid, Exhibit 9.7, p.287; and Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p.650: *The World Market Atlas*, 1992.

不幸的是，最近的海湾危机严重影响了政治稳定并对商品小国产生了巨大的金融负担。好在这个群体各国与以色列之间的建设性关系使冲突得以缓和，这无疑对地区的和平是有益的，而地区的和平是创立国家财富的重要因素。

维持生计国

世界上大约有一半的国家都被归类于**不发达国家**。许多不发达的国家都位于非洲和南亚。从经济的角度看，这个群体国的共同特征为：经济的巨大衰退；人均收入的减少；人口快速增加；出口收入下降；以及外国投资的削减。[39] 从社会的角度看，学生入学率大幅度下降，营养不良者增加，儿童和母亲的高死亡率都是这个群体国的共同特点。对卫生和教育支出的大幅度削减是产生上述问题的主要原因。但是这些国家最令人担心的问题，特别在非洲，是人体免疫缺损病毒疾病(HIV)的广泛增长。这个问题会悲剧性地影响人力资源的质量，并在今后几代人中产生影响。[40]

表4.10显示出维持生计国的一些主要经济指标。

找出一国的竞争对手与联盟

针对目前的国际竞争结构和战略国别群体，每个国家的决策者必须制定出本国的竞争与合作战略。只有这样，他们才能深切地感受到什么样的国家在世界市场上可以与之有效竞争，什么样的国家可以与之合作。

政策制定者必须决定哪些竞争者是最强劲的对手。决策的制定可以通过分析国别的优势劣势(第5章)以及国别的机会与挑战(第6章)来得到帮助。一个国家可以就下列几类竞争者之

表 4.10 维持生计国

国名	人口（百万计）	国内生产总值（10亿美元计）	人均国内生产总值（百万美元计）
埃塞俄比亚	49.24	5.3	121
几内亚	24.03	8.3	273
苏丹	25.02	9.2	398
乌干达	18.79	2.5	148
赞比亚	8.45	1.9	252
尼日尔	7.73	2.2	333
尼日利亚	108.54	20.9	205

资料来源：Cateora，*International Marketing*，Exhibit 9.4，p.284.

一进行攻击。

以强对弱的竞争

多数国家会选择较弱的竞争者进行攻击。这在获取每一份世界市场的份额时只需花费较少的资源和时间。但在与弱国竞争的过程中，这个国家自身的能力提高不大，一个国家必须与强劲的竞争对手较量才能磨练其竞争本领。而且，即使是强劲的竞争对手也有其自身的弱点，这些弱点也许正是值得竞争的地方。

取相似舍不同的竞争

多数国家会选择与自己国家相似的国家进行竞争，如新加坡与香港，而不是与韩国竞争。

这两种不同层面的竞争，即以强对弱和取近似舍不同的竞争，可以结合起来形成国家竞争态势。图4.6表现出泰国的竞争态势。

图上所示的几乎所有国家都在两个领域与泰国竞争：吸引

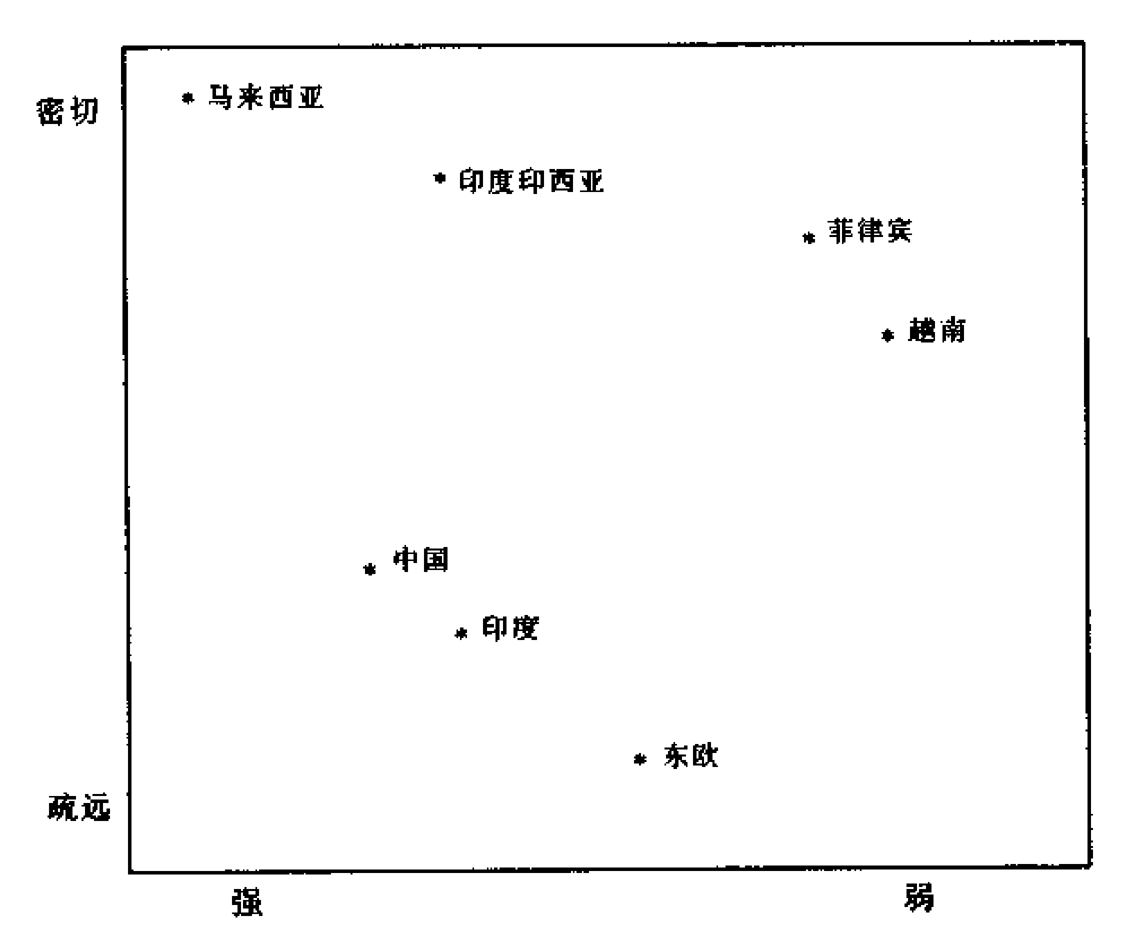


图4.6 泰国的竞争态势

外国投资和出口。由于相似的资源天赋，东盟许多成员国在吸引外资和出口方面与泰国形成直接竞争。像中国和越南这样的国家，它们拥有充足的廉价劳动力，对泰国以工厂为驱动力的出口行业形成直接竞争。东欧国家市场经济的出现，也为跨国公司的对外直接投资创造了更多的机会。

同样的道理亦适用于国别合作。国家可以集中选择下列几类联盟之一进行合作。

舍强取弱的联盟

许多国家喜欢与较弱的联盟者合作。其原因为：加强自己在

整个战略群体中的讨价还价地位，为群体内弱国获得讨价还价的地位；获得较弱国合作伙伴的自然资源等。但一国也可以因下列原因与强国进行合作：获得强国的援助、资本、技术和市场。

取相近舍不同的联盟

多数国家喜欢与自己国家最相像的竞争对手合作：他们可能享有同种语言、文化以及做买卖的惯例。

两种不同层面的合作，即舍强取弱和取相似舍不同的联盟方式，两者结合起来亦可形成一国的合作态势。图 4.7 表现了泰

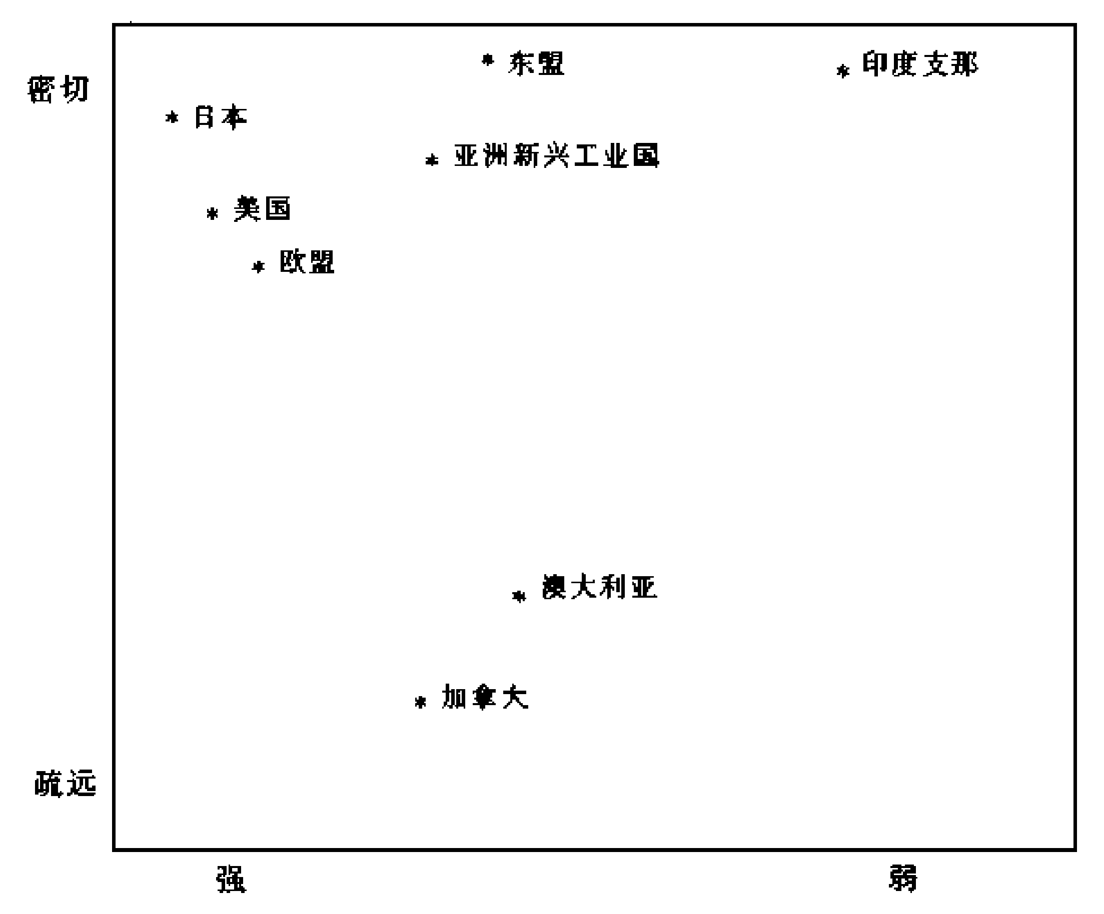


图 4.7 泰国的合作态势

国的合作态势。

从图 4.7 中可以看出，日本、美国、欧盟和东盟是泰国出口产业的密切的和强有力的伙伴。与东盟的贸易是在近几年才发展起来的，但它已形成仅次于美国的第二大出口市场（对东盟出口的大部分产品为计算机、计算机部件、集成电路和电器，主要出口国为新加坡）。从图 4.7 中还可以看出，日本和亚洲新兴工业国为泰国的内向外国直接投资的密切的和强有力的伙伴。还有一些国家，如澳大利亚和加拿大，是相对较强的合作伙伴，但不够亲密。而印度支那，如老挝、柬埔寨、越南，则是泰国经济的密切伙伴，但实力较弱。这些国家构成泰国未来出口和外向直接投资的潜在市场。

小　结

不同国家处于不同的发展水平。在本章中，我们首先描述了罗斯托的经济发展阶段论：传统社会阶段，转型社会阶段，经济腾飞阶段，技术成熟阶段以及大规模的高消费阶段。然后我们又介绍了波特的国别竞争发展阶段论：要素驱动论，投资驱动论，创新驱动论以及财富驱动论。

在本章的第二部分，从财富的水平和工业化程度两方面划分出主要战略国别群体。共有八组战略国别群体被区别出来：工业巨人国，冉冉新星国和地区，拉美国家，泱泱人口大国，前社会主义国家，工业小国，商品小国以及维持生计国。通过分析全球竞争结构以及本国所在的战略群体，政策制定者可以找出本国相对的优势与劣势、机会与挑战，从而在战略群体内部进行彼此的竞争和合作。

第 5 章

分析国家的优势与劣势

为什么某个国家繁荣，而另一个国家却衰退？有些人认为，"这是自然资源的缘因。"然而阿根廷、巴西、尼日利亚和俄罗斯均拥有丰富的自然资源，生活水平却仍很低。日本、瑞士和新加坡只拥有有限的自然资源和极少的土地，但却享有很高的生活水准。

让我们来比较一下阿根廷和新加坡两国的状况。在第一次世界大战爆发之前，就人均收入而言，阿根廷是世界上第二富有的国家，仅次于美国。不幸的是，可怜而无能的政府现在已将阿根廷的经济实力降至瑞士的 1/10。假若阿根廷的国际竞争能力能够从过去维持下来，它的经济规模本应是英国或意大利般大小。与阿根廷相反，新加坡仅用了 20 年的时间就从一个发展中国家转化为发达国家。到 1990 年，新加坡人均国内生产总值达到 12,310 美元，而 1970 年则为 950 美元。它还享有低失业率，高额财政预算盈余，低污染和相对较少的社会问题的美誉。到本世纪末，新加坡将有望赶上瑞士的生活水平。[1]

全球发展的动因与趋势的变化，为各国提供了具体的机遇与挑战。每个国家抓住机会的程度以及应付挑战的程度完全取决于这个国家的内在能力。影响一个国家内在能力的因素如图 5.1 所示。

1. 这些因素包括社会因素，如文化、态度、价值观和社会的融合性；经济因素，如要素禀赋、产业组织机构；政治因素，如领导方式。
2. 这些因素的素质可以是继承的，如某些生产要素的禀赋(自然资源)，也可以是创建的，如国家的工业机构。
3. 这些因素可以是静止的(一国的文化、态度与价值观)，也可以是充满活力的(政府领导、工业机构)。
4. 有些因素是结构性的(要素的禀赋)，有些因素是行为方式性的(政府的领导方式)，有些是两者的结合(一国的工业结构)。

所以，各国的政策制定者应当对国家内在的能力表示充分的关心，不仅对它的范围和强度有所了解，还要知道随着时间的推移，这些因素之间的替代和协同作用。本章将对每一种因素进

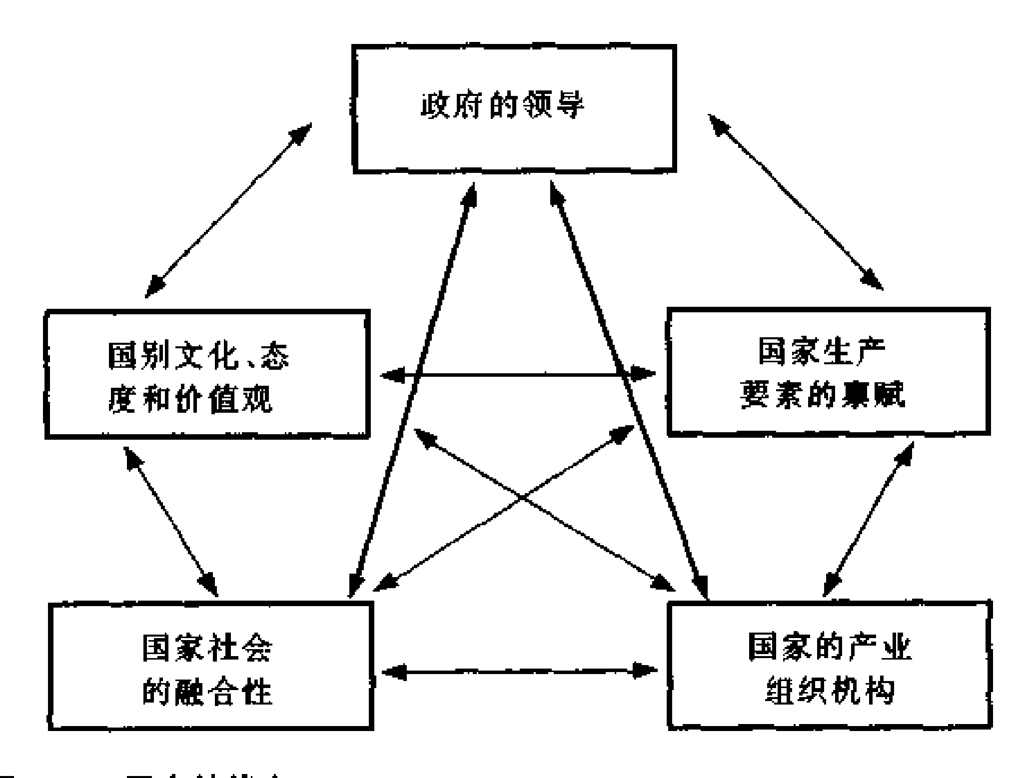


图5.1　国家的能力

行分析探讨。

国家的文化、态度和价值观

在最近出版的书中，迈克尔·波特教授指出有些国家已取得了竞争优势，但他没有解释为什么有些国家取得了竞争优势而别的国家没有取得。国别之间的经济差异可能部分地取决于国别之间的文化差异。通过以往的经验，人们对许多社会、经济因素，如教育、人口增长、营养、资本投人、技术创新进行了研究。由于这些研究未能解释经济差异，所以文化的影响就变得很重要。弗兰克、霍夫斯蒂德和邦德三位教授对文化的研究都表明，文化对解释经济活动现象有潜力。他们发现文化因素可以解释 1965～1980 年和 1980～1987 年间经济增长率的差异。经济增长差异的 50% 是由文化因素造成的。[2]

自由放任式资本主义与公有社会的资本主义

现代文化可以被视为两种理想化文化的结合与变异：**个人主义与公有主义**。个人主义强调社会的基本元素概念，强调个人首创精神、独立决策性和成就感。公有的利益受到自我利益竞争的驱动，最好是小型业主之间的竞争驱动。而公有主义则相反，采取一种有组织的观念，强调归属于某一群体或组织的观念，一切决定由组织做出，组织出面保护个体的利益从而换得个体对组织的忠诚。[3]

根据莱斯特·瑟罗的观点，共产主义与资本主义之间的竞争已经结束。现在的竞争是在不同种类的资本主义之间进行的。具体来说，就是不同个体主义的资本主义（如英、美形式）面对公有主义的资本主义的竞争（如日本、东亚和德国）。[4]

实例 5.1

对付国际竞争

设想一下美国如何与日本进行竞争？美国的管理者不能仿效日本的合作风格，亦不能期望建立日本式的彼此相互依赖的网络以降低生产成本。美国人出于他们个人主义的取向，不仅不能用这种方式进行合作，而且这种形式的合作在美国被认为是违法的。于是美国人必须找出其他文化上可以接受的方法来加强他们的竞争地位。主要目标是控制成本，提高产品质量以取得竞争优势。美国可以取得优势的方法之一，是激发和鼓励创新、技术突破和创造力。这种战略是与美国个人主义文化相符的，因为用创造性的方法来实现目标的个人，会因其想法、才华、技能和贡献得到认可和奖励。由此可以清楚地看出，通过采纳日本的集体主义技巧如循环质量检查来加强美国的竞争性，恰恰不是美国管理者应该做的——除非这些技巧得到重大改进使之促进和奖励个体的工作。美国是通过个人的企业精神，创造性地建立他们的公司来取得它的伟大的，这就是"美国方式"。美国的竞争能力可以通过对其个人化的文化价值观的弘扬来得到增加。

摘录于 Coral R. Snodgrass and Uma Sekaran, "The Cultural Components of Strategic Decision Making in the International Arena," in Anant R. Negandhi and Arun Savara, eds, *International Strategic Management* (Toronto: Lexington Books, 1989), pp. 147 – 148, with minor changes.

英国人和美国人通常用一清二楚的二点论思考问题：自由贸易、自由市场及竞争是好事，而贸易保护主义、政府干预、合作

是坏事。其结果是，每个个体公司都尽可能扩大利润并避免与其他公司的协作。过度合作是受到反托拉斯法禁止的（见实例5.1)。相反，日本的竞争优势就不像上面的二点论那么一清二楚，有其微妙之处。日本政府在企业具有国际竞争力以后开始保护它们。政府指引大方向，但允许私有企业自由发展；日本的企业彼此激烈竞争，但又密切合作。竞争也好，合作也罢，但最终的目的是创立和谐(日语 *Wa*)——在西方人眼里是制造矛盾。[5]

总而言之，不同的资本主义版本对经济的一切活动，从劳资关系、工业政策到公众教育均有影响。[6] 按照艾兹拉·沃盖尔(Ezra Vogel)1987年的观点，政府与企业领导者在国际范围内必须认真面对以下问题：

1. 如何定义并加强当今世界体系中的成员国地位？由谁来决定哪些团体对最终结果具有生死攸关的重大影响？社团需求如何加以定义？
2. 通过什么方式取得一致意见？在效率治国、能人治国的名义下，领导对政策的强迫实施的程度应为多少？政府应在多大程度上对不同集团的需求做出反应？管理权在多大程度上应来自所有制和财产权？在多大程度上应来自当地集团、社团和政府？
3. 国家政府如何与全球管理系统交织在一起？
4. 各种专业组织的职能部门如何进行合作？如何对某一系统进行设计使其能够非常灵活地应付千变万化的局面？
5. 当不同文化背景的人一起工作时，新的全球文化的基本原则是什么？[7]

态度和价值观

除了总体文化之外，人的具体的处世态度和价值观也会影

响一个国家的经济行为和业绩。就经济行为来说,印度和较大的拉美国家就是好的实例。在过去的十几年里,大国试图使自己成为地区霸权的中心。这些国家总是从地区角度而不是世界角度来看待世界经济。它们采取的是**内向型**经济,而不是**外向型**经济战略。由于它们本国和邻国的市场不够大,不能吸收所有的产量,它们就失败了。其结果是国内工业成本过高,需要持续性的保护政策方能幸存。

在有些国家,反商轻商情绪是阻碍经济发展的因素。政府和劳资政策经常是反对商界的。伊朗,尽管自然资源丰富,人民受到良好教育,却由于奉行阿亚特拉·霍梅尼的极端宗教运动,经济大幅度倒退。因为宗教运动使伊朗经济具有孤立主义和军事主义的特征。

英国经济在上个世纪衰落的主要原因之一,就是与"英国人的生活方式"密切相关 的一系列处世态度和价值观,强调非物质和非工业化的素质。安稳、舒适和精神追求是当时英国社会的流行时尚。英国的精英强调保持名望、和谐一致以及道德完美;英式的性格是保守。正如保罗·赫比格所指出的:"它最主要的任务和成就,就在于将它在工业革命时期无意识中发动起来的危险的进步引擎套上缰绳加以驯化,使之走上文明的轨道。"在英国从事工业活动不如在别的国家那样受到尊敬。激发人们对物质的大量欲望更令人生厌。比销售更不受人欣赏的是制造业,在英国制造业是报酬最低的行业,而且极少有机会被提拔到管理岗位。[8]

另一个与经济业绩相关的国民态度是**民族主义情绪**。法国是这种情绪的一例。与英国一样,法国是欧洲放弃民族优越感的最后一个国家。法国在1958年失去了成为新欧洲的中心的机会。尽管法国公司大量出口,但这些公司却没有能成为真正意义上的跨国公司。它们只是欧洲的一些零散的法国公司而已。法国

将战略之窗大举敞开，这就被充满活力又具远见的荷兰、德国、瑞士、瑞典和美国同行们钻了空子。法国高水平的国际化大都市很少，法国人闯荡在海外的人数相对较少，能讲外国语言的高级管理人员更是少之又少。法国的领袖及当地的媒体目光狭隘、短浅，拒绝进口，并为政府的关税和非关税壁垒大唱赞歌。总之，法国公众对自己的生活方式过于满意，而对全球领导的新风格所带来的益处过于怀疑。[9]

另一个国民态度是**储蓄态度**。根据哈米什·麦克瑞的观点："储蓄是为了推迟的满足——推迟今天的享乐为今后更长远更大的满足。"美国就是一个反面的例子。美国在80年代后半期，比其他任何工业国储蓄得都少。这样低的储蓄率受到自身对社会信心的影响，它还与安全感密切相关。更进一步的解释就是，与欧洲大陆和日本不同，美国从未受到敌对霸权的侵略，其地位亦由于经济优势的历史得到增强。由于众多的原因，美国的低储蓄率对它在世界经济中的竞争力有削减作用。[10]

还有一项国民态度与**政府干预和控制**相关。新西兰在其前总理罗伯特·穆东爵士领导期间就是一例。在那段时间里，只有政府允许播放的电视节目，工人必须从属某一工会，进口必须得到政府许可证。人们失去了努力工作的动机和积极性，因为最高的税率达到每一美元66美分。[11]

> 如果一个人想租赁一台电视机，他受法律要求预付六个月的租金。如果一个人要在海外投资或建立企业，他必须放弃国籍才能将钱移至国外。他需要申请才能订阅外国期刊。他用卡车运货超过40英里要得到铁路部门的批准。低于最低限价出售汽油是非法的。用羊毛以外的其他织物编制地毯也是非法的。购买人造黄油要医生开的处方证明。[12]

当新西兰最终在90年代初取消了这些规章制度方面的玩意以后,新西兰的经济朝着正面增长的方向发展了。

对政府、企业和社团总体来说,改变一个国家的态度和价值观是最困难的任务之一,因为它需要全国统一认识来摆脱禁锢人的思想及错误的观念。然而,我们还是看到了一些国家的改变。

国家的社会融合性

第二个能代表一国优势和劣势的因素,是这个国家的社会融合性程度。在多语言、多宗教的多文化国家,总是不断地有社会文化的紧张冲突。随着军事威胁的降低,未来的冲突很可能发生在文化群体之间,而不是国与国之间。目前可举的实例包括波斯尼亚、印度、伊拉克、利比亚、索马里和斯里兰卡国内的紧张局势和冲突。工业化国家也在所难免:我们亲眼目睹了加拿大和比利时的国内冲突。在美国和德国,有洛杉矶的黑人暴乱,更有德国的新纳粹对移民和寻找避难所者的攻击。[13]

少数民族在受到多数派统治集团影响的社会里很难全面参与社会活动。这种被排斥在外的情况,清楚地体现在日常生活的方方面面。据联合国一份报告指出:

> 在美国,每个人都是"天生的平等与自由",然而在白人和黑人之间存在着明显的不同。这些差异从一出生就开始了。黑人婴儿的死亡率为19‰,而白人则为1‰。
>
> 黑人儿童比白人儿童更有可能生活在单亲家庭中——1990年,白人儿童生活在单亲家庭的占19%,而黑人儿童则占54%。黑人家庭的儿童更可能生长在贫困中。1990年,黑人的实际人均国内生产总值为17,000美元,而

白人的实际人均国内生产总值为22,000美元。[14]。

在其他国家,权力和财产高度集中在少数民族手中。在叙利亚,国家是由一部分少数民族统治的:哈弗兹·艾儿-阿萨德的阿拉维特教派(Hafez Al-Assad' s Alawite)仅占了国家的不到10%的人口。在伊拉克,萨尼(Sunni)少数民族统治锡克(Shiite)多数民族。在南非,财产集中在极少数白人手中,剩下大批生活在边远地区处于贫困线以下的黑人。[15]

这并不意味着单一种族国家的社会融合性就很高。现代生活不断产生新的社会阶层。赤贫与地区差异已成为常见现象。当不同阶层与不同利益集团的差别日益增大时,国家财富的成功积聚取决于这些集团是团结一致还是分崩离析。像任何战略一样,只有所有的集团都参与其中并对国家政策全力以赴,尽心尽责,国家财富的积聚才有望成功,这就需要对社会融合性与积聚国家财富之间的益处进行刻意的大力宣传。[16]

国家经济:要素的禀赋

--个国家的经济天赋包括自然资源、人口规模、人力资本、物质资本、技术及基础设施。不足之处可以通过进口来弥补,进口则通过出口产品或外汇信贷来偿付。

自然资源

人们通常认为,拥有丰富的自然资源和广袤的地理面积的国家是经济竞赛中当然取胜的国家。从历史上看,荷兰和英国的地理和自然资源为他们获得了经济领先的地位。具有丰富的土地、矿产和能源资源的美国,后来也取得了领导地位。然而这种

观点在当代社会不再有效了。前苏联也拥有丰富的自然资源和广大的地理资源,却没能取得较高的生活水平。澳大利亚的人均国内生产总值比日本低,尽管它的自然资源是日本的150倍。因为日本通过国内方式或进口方式对资源匮乏进行了成功的转换和适应。过去的成功经验告诉我们,从长期来讲,资源匮乏不一定会限制经济增长。[17]

新西兰和香港在1991年具有基本相同的人均国民生产总值,但它们创立财富的方法却不同。新西兰拥有大量的土地和少量的人口,于是成为一个低成本的农产品生产国——它出口产品的20%是初级产品(如木材、矿产);另外,肉类、奶制品、鱼、水果、蔬菜和饮料比例上升至70%。香港则相反,土地稀少,人口密集,它可能是地球上人口密度最大的地区,所以就成为制造业和转口贸易商的聚集地,其90%的出口为工业制成品。[18]

人口规模与人口变化

人们对人口快速增长对经济业绩的影响说法各不相同。那些认为人口快速增长会产生净收益的人,他们的观点为:

- 从需求角度看,大量的人口会产生潜在的市场规模。从供应角度看,大量的人口会鼓励高效率和规模经济。
- 人口众多有利于劳动分工,并产生专业化和高效生产。
- 人口众多会产生更多的人才。
- 人口众多会诱发新技术的发展,以应付人口快速增长所带来的潜在负作用。这包括农业创新和提高食品劳动生产率。[19]

持相反意见的人则认为,人口增长对总体和个人都是有负

作用的。从总体方面：

- 众多的人口需要政府花费大量钱财来维持有形的社会公共基础设施。它还需要政府创造更多的就业机会来保证充足的就业。
- 人口的快速增长意味着，百分比日益增加的儿童对百分比日益减少的工作成人的严重依赖。
- 乡村地区人口密度的增加，会因土地被分割成小块而无法实现农业生产的规模化效益。
- 在许多发展中国家，人口增长速度之快使得农业创新跟不上食品需求的步伐。
- 人口增长得越快，对环境的恶劣破坏越大。

从个人方面，家庭人口越多，每个孩子可享用的资源就越少，孩子就需要更早地参加工作。这些因素对孩子的身心成长是有害的，反过来会限制他们创造国家财富的潜力。[20]

人力资本

人力资本对国家财富的积聚所做的贡献是毋庸置疑的。知识和技能的平均水平越高，每个工作个体理解、应用和获得技术进步的成果就越容易，国民的生活水平也就越高。[21]

国家必须对普及教育进行投资，并实现所授课程的多样化。中国和印度在实现多体系教育方面为我们树立了不同的榜样。中国正在改变教育体制，从重点放在考试过关、上名牌大学转移到广泛的普及教育。而印度仍停留在只有少数精英可能受到良好教育的体制之下。印度的教育体制不仅妨碍了国家财富的创立，而且加剧了贫富分化，导致了国家内部的冲突和紧张局势。[22]

在有些国家，例如泰国，目前的教育制度并不支持国家长远的经济建设战略。奉行工业化的国家当然需要更多的科学家和工程师，然而更多的泰国学生却在接受社会科学的培训，导致国家不得不从外国进口科学技术人员。

物质资本

物质资本可以划分为三大类：**居住留存、工业库存、非居住资本留存**。这其中以非居住资本留存对经济增长起的作用最大。表 5.1 显示出工业化国家每个员工的非居住资本留存的增长情况。人们注意到，1890 年以来，英国员工的人均资本增长是最慢的(每年 2.1%)。相反，美国员工的非居住资本留存则是英国的两倍。结果从 1890 年起美国在劳动生产率上就超过了英国。但是到 80 年代末期，当它的员工人均资本留存增长速度减缓以后，美国开始失去对日本的优势。自 1890 年以来，日本一直在不断地增加其人均员工的资本库存增长率(每年 4.2%)。

技术

技术是创立国家财富的最关键的因素之一。它经常被包含在物质资本投资之中，并用于加强利用自然资源和人力资本的质量和生产率。[23] 有些国家不能参与国际竞争就因为在资本投资、生产率或生产高附加值产品方面处于劣势，无法与那些具有新工业技术的国家相比。尽管有些国家的政策已经将经济结构转向资本密集型或高技能的劳动密集型产业，但仍然雇用非熟练劳动工人并使用原始的技术。对物质资本和人力资本的缺乏会压抑工业和技术发展的水平。[24]

政府的扶持对国家技术发展起到主要作用。例如，法国总是动用国家的力量通过使用大量具有风险性的前期性终端投资

表 5.1 雇员人均非居住性总体固定资本留存(1890～1987)
(以1985年美元相对价格计)

	1890	1913	1950	1973	1987
法国	不可知	(9,600)	14,800	43,309	80,604
德国	(9,611)	(13,483)	16,291	55,421	89,154
日本	1,454	2,264	6,609	33,101	78,681
荷兰	不可知	不可知	20,181	59,459	80,897
英国	7,634	9,780	13,923	39,100	58,139
美国	16,402	35,485	48,118	70,677	85,023

资源来源:安格斯·麦迪森(Angus Maddison)所著《资本主义发展的动力:长远的比较观点》(纽约:牛津大学出版社,1991年),第66页,表3.9。总资本留存(非居住结构和设备)占就业估计,资料取自附录C和D。德国1890～1950年,法国1913－1950年的标准总资本留存资料不可得。所以净库存流量被用来做代表。资料来源为安·麦迪森的《先进资本主义经济的增长与放缓》,发表于经济文献期刊(1987年6月),表A.16。以本国货币计的资本留存按1985年价格进行重估,使用相关投资种类的导偏数字。对美元的转换则使用了1985年购买力与投资物资的比价,由欧共体国提供。评估的基础与使用国内生产总值是可比的。

(如能源、国防、电信、空间技术、海洋开发)来赶超先进技术。这些努力得到全国上下广泛的认可和支持,因为它们会产生辐射效应,对半导体、计算机、激光等关键工业领域都有好处。而法国企业这方面的国际竞争能力恰恰又非常之弱。[25]

基础设施

充足的公共基础设施将有助于积聚国家财富。发展中国家都不同程度地面临基础设施的问题。例如,孟加拉国缺乏的是最基本的基础设施,造成的结果是国家无法摆脱贫困与落后。最近经济增长快的国家,如泰国,也面临基础设施瓶颈问题,特别是交通和电信方面,因而,难以有力地支持下一个阶段的经济扩展。

相反，法国在交通、通信、能源方面与其他最先进的同类国家都是同等可比的，甚至是超前的。它仍然在巴黎以外的其他城市建造有形及社会基础设施以吸引企业投资。[26]

要素禀赋在积聚国家财富中的作用

要理解要素禀赋在创立国家财富中的作用，首先要分清不同种类的生产要素。根据波特1990年的分类，要素有两种分类法。第一种为**基础要素**和**先进要素**。第二种为**一般要素**与**特殊要素**。[27]

基础要素是被动地继承来的，只需少量并不复杂的投资即可建立。例如自然资源、气候、地理位置、不熟练和半熟练的劳动力以及物质资本。相反，先进要素则要求很高，它的发展需要持续对人力及物质资本的大量投资。例如，对技术进步、受良好教育的员工、现代通信设备的投资。值得注意的是，先进要素经常是建立在基础要素之上的。这意味着基础要素的积累要在质和量上达到一定水平才能创立相关的先进要素。

在第二种分类中，一般要素包括交通、通信系统、半熟练劳动力的供给以及其他资源。相反，特殊要素则包括具有特殊技能的员工、具有特殊价值的基础设施、专业知识以及仅适用于有限几个行业的其他要素。特殊要素需要更为集中、风险更高的私人或社会投资。与一般要素相比，特殊要素为一国的竞争优势提供更具决定性的可持续的基础。但这些也是建立在一般要素基础之上的。

总之，无论是先进的还是特殊的生产要素对加强一国的国际竞争能力都是至关重要的。先进和特殊生产要素的数量和质量，决定着一个国家达到高境界的竞争优势的可能性与成功率（如差异化和特许生产技术）。它们还决定了一个国家升级的可

能性及升级程度。

国家的产业组织机构

产业结构是一个国家国际竞争力的关键因素。在美国等国家，经济和工业部门具有很强的竞争性。其特征为，由于法律对贸易限制的规范化、企业可以自由进出商界不受限制；良好的教育、信息、信贷基础设施被用以鼓励资源流动和保留国家的企业传统。任何脱离理想化的工业结构的做法，如人为定价，不仅被认为是不公平的而且是违法的。相反，有些国家的产业结构和运作过程是完全不同的。在这些国家，某些产业集团操纵整个产业部门，每个产业集团都是一个重要的权力中心，它们在所有的行业都很活跃。[28]

日本的**株式会社**(keiretsu)产业集团就是典型的例子。在历史上，日本政府鼓励**株式会社**的建立主要有两个原因：第一，纵横交错的所有权关系和买主与供货商的密切关系可以作为机构障碍，将外来的进口和投资挡住；第二，政府希望将国家稀少的资源集中在有助于日本长期经济繁荣的行业。他们相信通过强大的银行扶持和风险均摊，这些企业集团是最有能力开发这类战略行业的。[29]

日本的**株式会社**是通过财团银行用交叉控股的方式进行融资的。由于公司的资本构成是通过财团银行和它的分支机构取得的，它对其他财团的依赖性就很高。[30]

日本的模式被许多东亚国家成功地模仿。最著明的是韩国的**跨行业集团**(chaebol)(见第2章)。所谓**跨行业集团**指的是"由许多大公司组成的大企业集团，它由家族成员拥有，并管理跨越很多行业部门的经营"。目前韩国约有50家大小不等的**跨行业**

集团。韩国的**跨行业集团**在韩国经济的发展中起着至关重要的作用。韩国政府鼓励这些公司采取以增长为导向的高风险战略，政府提供的低成本资金和银行贷款使得这些集团只需相对很小的资产就可扩展业务。[31]庞大的工业项目经常由这些野心勃勃的韩国**跨行业集团**来完成。与日本**株式会社**相同，**跨行业集团**也是通过集团不断扩展的规模获得承担这类大型项目的能力[32]，并通过与成员公司交叉控股的方式融资，保持其在整个集团公司里的控制地位。[33]

台湾也有产业集团，被称为**集团企业**(jituangiye)。与**株式会社**和**跨行业集团**相比，**集团企业**影响力相对较小。集团企业投资的大部分是通过私人渠道筹措资金的。由于私人融资的局限性，这些集团企业的规模相对较小。[34]

表5.2是显示了这三个亚洲国家企业的机构特点。这些机构特点似乎部分地反映了这三个国家机构大小和结构方面的差别，而最大的差别源自企业融资的方式。[35]

然而，东亚工业集团竞争的成功向我们提出这样一个问题：这种成功是否暗示了一种新的无可争辩的工业经济学逻辑？这种逻辑是否必须引起所有希望在国际市场上竞争的公司的重视才行呢？

不见得非如此不可。在70和80年代，欧洲的工业区像第三意大利(地名)，德国南部的巴顿－乌坦伯格(Baden-Württemberg)，丹麦的西扎特兰德 (Jutland) 和比利时的西南福兰德斯(Flanders)都取得了强大的国际竞争力，尽管它们仍保持小型企业集团的规模。这些小型企业集团积极地奉行一种能够达到大型财团优势的战略。这些优势包括持续性创新；调动灵活的生产流程和专业化生产，配之以高度的合作与协作。[36]在工业区内的公司沿着价值链进行合作，从为产品的研制与开发筹措资金，建立联合培训中心，到推动生产商与资本设备使用者的对话及提

表5.2 企业集团的机构特征

	日本	韩国	台湾
所有制形式	集团内公司控股	国家为家庭集团融资	家族联合控股
集团内组织结构	交叉控股 相互影响	森严的等级制度	核心雇员的多重职位
集团之间的结构	交叉控股 合资	通过政府银行的合作	私人渠道的投资
分包合同	结构性的	不重要	高度灵活
投资格局	纵向与横向	纵向与横向	纵向与横向
融资方式	银行融资 企业活动	国家融资 部门增长	私人渠道 和再投资

资料来源：Gary G. Hamilton and Marco Orru, "Organizational Structure of East Asian Companies," in Kae H. Chung and Hak Chong Lee, eds., *Korean Managerial Dynamics* (New York: Praeger, 1989), Table 4.4, p.46.

供专业化出口法律服务。通过这些方式，小公司同样可以获得自身永远无法取得的设施和专业知识。[37]

根据休伯特·施密兹和伯纳德·马赛克的观点，欧洲工业区的经验提出了国家工业结构一种新的模式：

1. 强调将职能向各种不同的政府或非政府机构下放；
2. 通过与类似企业的机构进行运作；
3. 把对企业的关心从私有部门扩展到公有部门；
4. 强调通过行业联合会以及生产者联合协议的方式自救。

产业团体的组织结构与国家公共政策紧密相关。产业集团只有在宽松的反托拉斯政策氛围内方能有效地工作。像工业集团这样的产业组织，在加强国家的国际竞争能力方面代表着重要的因素。[39]

政府的领导

一个国家政治领袖的远见卓识，对那个国家的经济业绩会有至关重要的影响，这一点常被发展经济学家们所忽略。在他们的“生产运作”经济发展模式中，领导没有被赋予任何作用。他们认为领导只起到外因的作用。根据捷克共和国前总理瓦克拉夫·克劳斯(Vacar Klaus)的观点，“有潜力的领袖应该具有远见，并让他的国家公民形成对未来社会的积极的远见”。罗纳德·里根的“供应方革命”，戈尔巴乔夫的“改革新思维”，拉吉夫·甘地的“推向二十一世纪”以及邓小平的“新中国理论”，所有这些都为“管理幻想家们”——那些能为国家的未来前景令人信服地构画蓝图的人创造了发挥作用的空间。

在东亚，根据阿尼斯·乔德瑞(Anis Chowdhury)和艾亚那杜尔·伊斯兰(Iyanatul Islam)的观点，政府可能起不到“增长引擎”的作用，但可以通过实施必要的政策改革，创立并保持一种有助于经济快速增长的环境从而起到“增长辅助”的作用。[41] 有趣的是，东亚国家具有下列特点：

1. 配有最好的管理人材的精英式官僚机构；
2. 独裁式的政体内，官僚们有足够的范围采取主动制定政策；
3. 政策制定过程中，政府与大企业密切合作。[42]

按照尼其来什·多拉其亚(Nikhilesh Dholakia)的观点：“这些国家的政府及其企业似乎充满了各种各样的管理幻想家。他们对未来构画出相关远景，然后就一头扎进去去实现这些远景。”[43]

> 新加坡目前的特色，就是由李光耀一个人亲自塑造并领导的。1959年，当李光耀上台的时候，他继承了一套美国式的议会体系，但在以后的这些岁月里对它进行了大幅度的修改，以便按有些人的说法使他的统治更牢固长久。一个民主制度的信仰者——从某种程度上如此——李说出了他的至理名言："我们做出正确的决策，不要理会人民在想什么。"[44]

在其他地区，缺乏远见和战略眼光对工业的发展产生了危害。

> 在拉丁美洲，政府、行政机构以及各党派几乎不做出任何努力来为工业化进程做准备。他们对机构的发展毫不重视；拉美仍停留在"缺乏管理"的状态。公共服务部门已扩大了，但卫生教育体系的质量仍有待大幅度提高。产品的研制与开发被忽略了；多数企业只有在外国进口技术需要适应国内生产条件和国内狭小市场的情况下，才对产品的研制开发感兴趣。政府对系统性地开始技术学习无动于衷。[45]

除了远见以外，政治领导的另一方面是如何应用权力克服阻碍并实施其决策。这就可以区分"软弱"和"强硬"政府。让我们来看一看巴西和韩国两国是如何在80年代解决债务攀升和外资减少问题的。巴西，由于害怕外资内流的减少，大幅度削减了投资而不是消费。韩国对自身控制社会暴乱有充分的信心，政府提高了国内储蓄并加大了国内投资以替代外国借贷，尽管这意味着实际工资的减少和消费的降低。其结果是，巴西的增长率大幅度下降而韩国的增长率仍保持较高的水平。正如斯托普福德和斯特兰吉指出的："巴西80年代的政策选择，部分反映出从军人执政转向平民执政过程中政府的软弱。软弱政府往往寻求一

种被人们认为是明哲保身的策略。"[46]

> 许多拉美国家的共同问题，是政府未能减少国有企业不断攀升的赤字。60和70年代对原材料部门的国有化运动使得投资活动减少，外汇收入下降。与此同时，这些国家的政府要求建立国际经济新秩序以改善他们原材料的销售潜力，提高外汇收入。政府不断将矛头对外，指责"外部因素"而掩盖了政府自身的软弱。[47]

除了少数独裁政府以外，大多数国家的政府都是向各方妥协的软弱政府。政府的领袖领导的联合党派不敢向中心以外移动半步，哪怕这种举动十分保险。在有些国家由于猖獗的腐败使得政府的地位进一步减弱，议员们只顾最大程度地谋取私利而不顾公众的利益。

总之，政府中可能出现四类主要问题，这些问题会对积聚国家财富形成阻碍：(1)腐败；(2)军费开支过大；(3)资源配置不合理；(4)政局不稳。

腐 败

高度腐败的政体对许多国家财富的积聚都是有害的。政体腐败可以有许多表现形式。但是，根据迈克尔·宾斯托克(Michael Beenstock)的观点，所有的腐败形式都共同具有"秘密地，通常是非法地滥用被赋予的垄断地位"的特征。宾斯托克列举了三种具体的腐败形式：

> ……敲诈性的腐败要求对执行合法的公务进行收费，颠覆性的腐败通过行贿受贿保证非法行为的安全，轻度腐败使中下层的公务员的工资通过额外小赏金的形式得以增加。[48]

腐败降低了资源分配的效益。当劣质产品或服务由于腐败因素被选中时，整个社会就会每况愈下。即便是最好的产品被选中，但由于腐败的存在亦会增加产品的成本。[49] 腐败不仅创造大量的非生产性财富，大部分财富将“逃往”国外，而且侵蚀了国家的文化、处世态度和人生价值观。

然而在一个高度官僚化的社会，腐败经常起到将事情办成的作用。办公室的职员收受小费才将文件交上去审批，申请书要送到管事人手里才能受理。甚至公共部门的公司和政府也被迫使用这种手段来达到目的。有时，腐败不是以金钱而是以偏袒优惠的形式出现的。有时，政府官员逃避决策，只因害怕可能遭受诬告腐败之嫌。以上述形式出现的腐败，较之迟迟不决、浪费等其他腐败现象代价要小些。

军费开支过大

军费开支过大是又一个因政府引起的阻碍国家财富积聚的主要因素。一个超级大国如果将经济财富都用于军事和战争，那么它的超级地位就会受到侵蚀。在当今世界，美国和前苏联将不可避免地失去其相对经济实力，就如同过去西班牙、荷兰、法国、英国失去其财富实力一样，因为各国资源的一大部分被从积聚的生产资本中抽走，转而分配给军事目的。

高额的军费开支也出现在发展中国家。例如，许多海湾国家毫无节制地在军备物资上花费了很多钱，这就剥夺了本应花费在积聚国家财富上的大部分国家资源。

资源的不合理配置

国家财富积聚的停滞不前源于资源的不合理配置。宝贵的资源对某些工业部门供应过剩，对其他部门又供应不足。国家遭

受工业竞争能力不平衡的危险。例如,澳大利亚从生产要素和公司竞争能力方面可以生产多种工业产品。然而,它却将生产能力集中在农业生产上，而且比其他任何国家生产更多的羊毛。同样,美国也将资源更多地分配于商业和工业领域。而这些领域可以在国际竞争力方面创造更大的实力。[50]

资源的不合理配置在前苏联式经济体制下来源于两个主要根源：第一是计划生产的产量与社会实际需要的产量之间的差距;第二是社会需求配置的紧缩。缺乏动力与高额交易成本是造成前苏联经济模式低效的主要原因(参见第3章)。[51]

政局不稳

高度的政局不稳会阻拦私有投资并导致资本外逃。许多国家因政府的软弱无能都遭受了经济损失。政府领导权的无法实施经常导致政变与反政变,造成外国投资的丧失,从而导致低下的生活水平。

在中东,很有可能会出现政局不稳。在那里许多国家没有宪法，没有宗教自由，没有选举出的议会，也没有正式的司法体系。政治和社会压制不可避免地导致政局不稳。看看埃及,尽管这个国家看上去像是一个具有现代民主的国家，但它没有自由的全国大选。公开的对政体的批评是不允许的,新闻检查又重新恢复。[52]

在东亚国家,尽管传统的皇室已被共和制所取代,但多数国家实际上仍是一党统治。新加坡阻止了最有影响力的反对党参政,而韩国政府经常公开宣布所有的反对党为非法。[53]

一党统治并不意味着这些国家就没有政局不稳的现象。但一党统治自有它的好处。正如罗伊·霍夫恩兹(Roy Hofheinz)和肯特·考尔德(Kent Calder)所指出的那样:“一旦一党统治建立

起来，它的人民，特别是私有企业都很舒适地了解到他们的政府不会改变。或许这点帮助解释了，为什么亚洲政府比西方政府更熟悉甚至有时更有能力实施经济政策。"[54]

分析一国的优势与劣势：以韩国为例

在此，我们将以一国即韩国为例，应用并展示我们对一国优势劣势的分析框架。韩国致力于通过工业化实现快速经济增长的目标，并取得了很高的增长率。它实现了从基础农业国向工业国的结构性转变。哪些主要因素能够解释韩国近些年成功的经济增长呢？一方面，我们必须检验其实现增长的内在能力：国家的态度，价值观；政府的领导作用和工业组织结构；要素禀赋在数量及质量上的变化（如物质资本、工资和劳动力供给、人力资源）。另一方面，我们必须注意它当时的外部条件。

国家的态度与价值观

韩国的宏大战略效法日本的发展之路，还受到下面这句话的驱动："做日本人已经做到的事情，而且比他们做得更快更便宜。"这种模仿战略出自于韩国人的价值观"这样已经很好了"以及他们雄心勃勃的"先做起来，以后再看"的做法。有趣的是，韩国这种信仰和价值观与朝鲜的大相径庭，尽管两个国家文化相同血缘相通（见实例5.2）。[55]

政府的领导

韩国政府在选择经济发展战略上起到了关键的作用。在经

济发展初期，市场本身还不能选择最佳"战略"。在这种情况下，正如泰旺·昆克（Taewon Kwack）所指出的，选择正确的战略要比制定一套措施来实施所选择的战略重要得多。事实上，外向型战略不一定总比内向型战略好。然而基于韩国狭小的国内市场及有限的要素禀赋，外向型发展战略比内向型战略更适合韩国。[56]

资本的匮乏使得资本的投资回报率在韩国国内比在世界金融市场上高得多。然而，国内官方利率却被压得很低（1965～1971年除外）。这种高水平的国内投资需求产生了投资与储蓄之间的巨大差距，这种差距由外国贷款来填补。[57]

外汇汇率政策加之各种金融刺激政策，也对外向型战略的成功起到了作用。很明显，外汇汇率的高估政策在进口替代阶段（50和70年代）得到采用。然而，在促进出口阶段（60年代）和贸易自由化阶段（80年代），汇率政策旨在改善国际收支平衡。在所有各个阶段，政府都提供促进出口的优惠政策。[58]

构成韩国成功的另一附加因素，是它拥有一批高素质的官员。他们胸怀强烈的战略意图，深谙通过出口开发规模化经济的好处。而且，国内政局的稳定以及大多数韩国政治和企业领袖的相对正直，也构成了减缓资本外逃的两大主要因素。[59]

然而，资源的配置也不仅仅由政府随意处理。尽管政府做出决定将更多的资源分配给出口部门，但出口的成分构成还是由市场决定的。值得一提的是，这种政府与企业在资源分配上的角色分工对达成次优的解决办法非常有帮助，特别是在某些市场不起作用仍存在的情况下。[60]

产业机构

韩国的**跨行业集团**长期以来一直统领韩国经济，特别是在

实例5.2

朝鲜的态度和价值观

文化相同但信仰与价值观取向不同的国家会产生不同水平的国家财富积聚。这点清楚地反映在前东西德的财富对比以及韩国与朝鲜的财富对比上。在此我们将探讨朝鲜的例子。

朝鲜的战略是固执地执行所谓的独立自主、自力更生(juche sasang),或依靠自我、创造力和自主权的意识形态。这个思想体系包括在意识形态上依赖自己(juche)的观点,在政治工作中独立(chaju)的观点,以及在军事上自我防卫(chawi)的观点。Juche这个词是1955年底金日成在党的宣传鼓动会上讲话时首先使用的,他强调"意识形态上的自我依靠"。Juche在经济领域是自力更生的意思。

自力更生的基本战略是号召经济的所有部门都依靠国内的资源,即60%到70%的供货来自国内。当关键的原材料得不到时,他们的战略是用国内其他经济资源来替代并尽量减少对其他国家的依赖。Juche的观点就是依靠本国人民的劳动和自身的国有资源来建设自己的国家。朝鲜的目

60和70年代。过去,韩国政府使用跨行业集团作为工业化进程的主要推动力。然而,韩国主要的跨行业集团最近也在被迫进行关键的机构转换。个人与政治领导风格将逐渐让位于战略与理智的领导风格。政府企图改变跨行业集团新的尝试旨在鼓励专业化。正是出于专业化的目的,政府在1991年下令韩国最大的30家跨行业集团,每家选择三项主营业务。从1986年起,每家跨行业集团被迫依从对国内借贷的控制。但新政策对每家跨行

标是一方面建立自给自足的农业，另一方面是通过首先发展重工业来推动工业化进程。

韩国、朝鲜所使用的不同战略产生了截然不同的结果。韩国实行的是国家资本主义。国家拥有并管理某些关键企业和金融机构，与此同时允许发展私有企业、连锁公司和市场驱动的经济。朝鲜的国家共产主义通过国家拥有生产资料取得了初期的快速发展，它依靠总动员的政策，如工业和土地的社会化和农业的集体化来实现初期的快速发展。但是自给自足的原则阻碍了经济的进一步发展。韩国的战略与此相反，比起朝鲜的自给自足的共产主义经济机制更灵活、更多样化、更务实。通过控制外国投资和国家金融，而不是由国家拥有生产资料形式，韩国的资本主义在畅通的国际资本主义环境中得以有效地运转。

引自：Byoung-Lo Philo Kim, *Two Koreas in Development: A Comparative Study of Principles and Strategies of Capitalist and Communist Third World Development* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1992), pp. 133 – 137 and 194 – 195, with minor changes.

业集团所选的三项主营业务免于控制。而且，目前政府正在考虑放宽利率管制。如果跨行业集团为借钱不得不付出市场代价，它们将被迫放弃一些非生产性资产。通过这些方法，资本将得到更有效的配置。[61]

物质资本

过去的国民生产总值的增长量中有20%来自于物质资本输入量的增长。这很正常，因为韩国的工业化需要大量的投资。

有趣的是，由于丰富的投资机会，国内投资的实际高回报率反而减缓了政府在投资资源分配上进行干预而产生的副作用。[62]

工资和劳动供给

早在60年代初，韩国有大量的劳动力剩余。这些低工资劳动力为保持出口竞争能力起到了关键的作用。

尽管韩国的相对单位劳动力成本增加得很快，但它仍能够保持在世界市场上的价格竞争力。阿·多恩布什和维·西·帕克1987年对此现象做出了很好的解释：

> 新技术的进口会因劳动生产率提高而降低前沿产业的单位劳动力成本，这些产业就会成为新的出口产业。然而如同传统部门一样，如果劳动生产率不改变，这些部门的工资水平就会升高。结果，传统出口产业的单位劳动力成本升高，导致在出口市场上失去竞争力。在这个过程中，一般产业的平均单位劳动力成本会有所提高，而前沿产业的单位劳动力成本却会下降。这样，快速上升的单位平均劳动力成本与保持出口竞争力之间的矛盾得以缓解。这个解释亦可从韩国出口成分的快速升级转换中得到支持。[63]

人力资本

在农村地区，50年代的土地改革使人们得以平等地、广泛地得到生产资本，从而为人力资本的发展提供了机会和动力。

韩国实施的投资战略将人力资源的开发与不断增加的物质资本和技术转让相平衡。对教育和卫生的重视，帮助创造了一大批具有知识和才能的生产型劳动力。[64]

外部条件

探讨一国经济发展也应考虑到世界经济环境。多恩布什(Dornbusch)和帕克(Park)在1987年认为与拉美相比,韩国以及其他亚洲新兴工业国是幸运的。韩国在第二次石油及利率危机中遭受了较轻的贸易条件恶化。所有这些因素综合起来都加强了韩国的经济增长。[65]

找出一国的优势与劣势

识别出世界经济中的机遇是一回事,是否拥有必要的能力在这些机遇中获胜是另一回事。每个国家都需要定期评估自己的优势和劣势。这点可以使用表5.2来做到。战略制定者必须考察一国的内在能力。表上每栏所列因素只具有说明性并不代表全部。每项因素都是按照主要优势、次要优势、中性因素、次要劣势和主要劣势的顺序进行评价的。

包括在因素之内的是其权重系数。在检验一国的优势与劣势时,该国不一定要改掉所有的劣势,也不一定要弘扬所有的优势。并非所有的劣势都是重要的,也并非所有的优势在决定最终结果时占有相同的权重比。一个很重要的问题是,一国是将自己限制在自己拥有优势的机遇内发展(如前苏联大量出口原料以挣得外汇),还是考虑在自己没有优势但可以获得并开发某种优势的机遇内去发展(如许多亚洲新兴工业国和地区开发以创新为驱动力的社会)。

有时,某个国家的经济没有搞好,并非是这个国家缺乏所需的优势,而是政府政策制定者和企业领导之间没有以团队精神共同工作。所以内部市场首先要创立更多的团队合作,然后使用

表 5.2 国别优势/劣势分析

重要系数	表现				
	主要优势	次要优势	中性因素	次要劣势	主要劣势
文化、态度与价值观					
* 劳动生产率文化					
* 企业家精神					
* 储蓄态度					
* 家庭观念					
社会融合性					
* 财富分配					
* 权利分配					
* 文化同种性					
* 要素禀赋					
* 自然资源					
* 人力资本					
* 技术水平					
* 人口年龄分布					
产业机构					
* 竞争激烈程度					
* 合作规范					
* 产业多样化					
* 产业专业化					
* 国有企业					
政府领导					
* 领导远见					
* 政府战略扶持					
* 行政效率					
* 政策连贯性					
* 政局稳定性					

外部市场来创立国际市场上的财富。

小 结

在当今相互依存、不断变化的世界环境中，只有当一个国家的内在能力朝着正确的方向驱动，使之适应世界经济的总体竞争环境，这个国家才有可能创立并保持其财富。国家的内在能力可以概括为下列五项内容：(1)文化、态度及价值观；(2)社会融合性；(3)要素禀赋；(4)产业机构；(5)政府领导。经济发展的政策制定者们必须关心国家的内在能力，不仅关心每项因素的水平高低和重要性程度，而且还要关心这些因素今后的替代功能和协同作用。

第 6 章

分析国家的机遇与威胁

冷战结束后，世界的焦点从政治、军事领域的对抗转为经济领域的竞争与合作。下列六项基本动因构成人们这一认识的基础：世界相互依存的事实；贸易保护主义与区域集团的增加；跨国公司的跨国化经营；快速的科技进步；国家间的内部冲突；对环境的日益关注。所有这些动因都在不同程度上影响各国。

本章将研究国家如何识别自己的主要机遇与威胁。我们从两个国家——英国和日本入手——前者作为利用自身机遇失败的例子，后者作为应对威胁成功的例子。随后，我们将逐一探讨世界主要动因和趋势所带来的新的机遇与威胁。这些机遇与威胁与各国的内在能力相结合，为策略制定者们提供了形成国家战略突进的基石(有关战略突进的内容，将在第 7 章中讨论)。

双 国 记

英国利用自身机遇的失败[1]

英国是未能保持自身的领先优势而失败的典型的一例。在 19 世纪后半叶，大不列颠英国是工业革命的中心并享有无与伦

比的科技进步的纪录。这种增长本应能通过自身得到保持,但它却在一个又一个产业领域失去了领先地位,并让位于新兴工业实力国如德国、法国,随后是美国。到19世纪末20世纪初,英国在主要的创新领域已完全落后于上述国家,而这些创新领域正是在19世纪后半叶由英国首先进入的。

化学制品业是在这个时期所有行业中开发出的科技最领先的行业,它提供了范围很广的新产品,如药品、农药、纺织、胶片,以及这个行业的首次主要创新——合成染料。具有讽刺意味的是,第一批合成染料是由一位叫做威廉·珀肯(William Perken)的英国人在1856年发明的。在19世纪60~70年代,英国在这个新行业几乎占据了所有竞争优势。在供应方,英国拥有最大的高质量的煤的供货,而煤是染料生产的主要原材料。在需求方,英国庞大的纺织业为新型染料提供了最大的下游市场。它所缺的主要是有经验的化学家,这个问题本可通过聘用德国化学家很容易地得到解决。根据上述优势,英国的企业家本应能够控制住染料行业的。然而,德国的工业公司像拜尔公司(Bayer)、巴登苯胺—苏打公司(BASF)和赫切斯特公司(Hoechst)却通过对整个价值链的大力投资取得了领先地位。结果是,德国的竞争优势(受良好训练的化学家)压倒了英国的经济竞争优势(供求实力)。

同样错失机遇的事情还发生在轻、重型机床、钢铁、电器、铜及其他金属行业。英国在金属行业是开拓者,但这种先动优势由于德国和美国对此行业的大力投资而受到侵蚀。在机床行业(第二次工业革命的新生行业),德国制造商很有进取心地取得了制造重型机器设备的领先地位。美国则通过拼装和组装标准部件的方法在缝纫、农业和其他轻型机器行业几乎取得了全球性的垄断地位。这种高产量的生产流程,在19世纪80年代就被称之为“美国的制造系统”。

日本在利用机遇上的成功

现在让我们来探讨一下，日本是如何与英国反其道而行之，聪明地利用了他们的机遇的。

在1945年二战结束以后，日本政府急需确立有待发展的目标，使国家从战后的残破局面中恢复过来。在战后初期的再度工业化进程中，日本企业奉行的是为规模市场生产低价高质产品的战略。日本的主要出口物为纺织品、家用器具和杂物。[2]

在60年代中期，日本的劳动力成本开始大幅度上涨。重型工业和化工业(如钢材、造船、重型机器、石油化工、人造纤维)开始替代劳动密集型产业。而劳动密集型产业的投资被转移到东亚的低成本国家。

然而，日本有限的国土限制了这些产业的进一步发展。这些资源和能源密集型的产业在70年代初达到鼎盛时期。1974年的石油危机，迫使日本从资源及能源密集型的产业部门转向更加知识密集型的产业部门(主要是汽车和电子产品)。这就开始了日本再度工业化进程的第三个阶段。就像劳动密集型产业一样，重工业和化工行业的投资转移到了国外。[3]

西方世界对自由贸易的信念，加上它对日本的扩张主义和排外主义贸易作法的容忍，这些都为日本提供了推行重商主义政策独一无二的机会。日本可以毫无压力地奉行其对外直接投资的政策而不必面对报复性的关税和配额。

在日本工业化进程的第三阶段，大幅攀升的贸易顺差很快导致贸易冲突和日元的升值。为避免贸易保护主义，从70年代中期起日本公司大量投资于国外流水线工厂。与此同时，他们不断更新国内基地产业，生产高附加值的产品。[5]

识别一国的机遇和威胁

显然，国与国之间在识别机遇和应对威胁的能力上存在差异。这点在对比英国、日本时表现得很明显。在此我们将更加具体地对机遇和威胁加以界定。

所谓机遇可以被定义为某个领域，**在此竞争领域内一国可以积聚或获得更多的财富**。该国的成功概率取决于它的能力在目标领域内运作时是否满足了关键的成功条件并超出其竞争对手。仅仅具有能力不足以构成国家竞争优势。绩效最佳的国家应当是在国际市场上**通过向其客户提供最高的价值而创立最大财富的国家**。

看一下图6.1，一个国家最好的机遇应当是在左上角的方

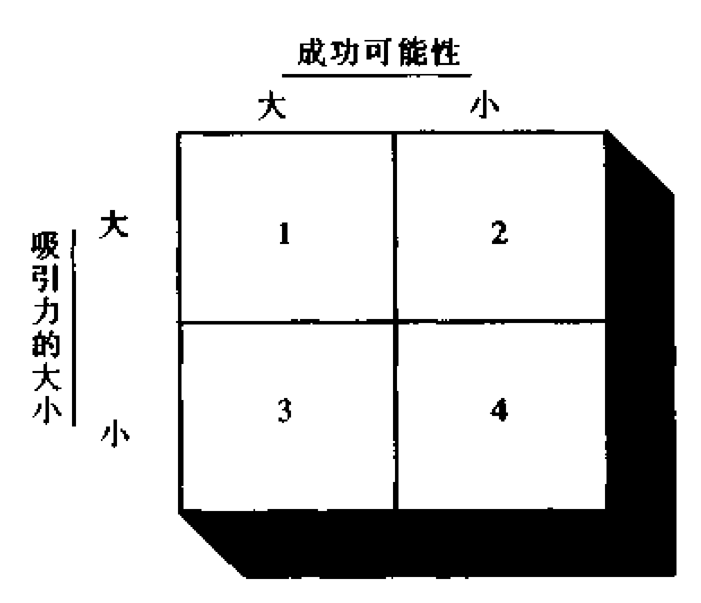


图6.1　机遇模型

资料来源：Philip Kotler, *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*, 9th edn (Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1997), Figure 3.8, p.82.

格内,政策制定者应当制定方案来追求这些机遇。在图右下角方格内的机遇不值得考虑。对于图右上角和左下角的机遇,如果能改进它们的成功机会和吸引力则值得考虑。

相反,一个国家的威胁是由政治、经济、社会发展或不利趋势产生的挑战。一个国家缺乏抵抗能力,就会导致财富的恶化。

威胁应当根据其严重程度和发生的可能性来划分,图 6.2 显示出国家面临的几种威胁。左上角方格中为主要威胁,因为它们发生的可能性极大并能严重伤害这个国家。对这些威胁国家应制定应急计划并列出具体防范步骤以防止每次威胁的发生。右下角的威胁极小,不值一提。右上角和左下角方格内的威胁不需应急计划,但却需要密切观察以防变成更严重的威胁。

图 6.3 列举了某一国家,或某一组国家机遇与挑战的实例。这些机遇与威胁出自于全球发展动因与趋势的每一项因素。每种机遇与威胁都将在下面的文字中给予讲述。

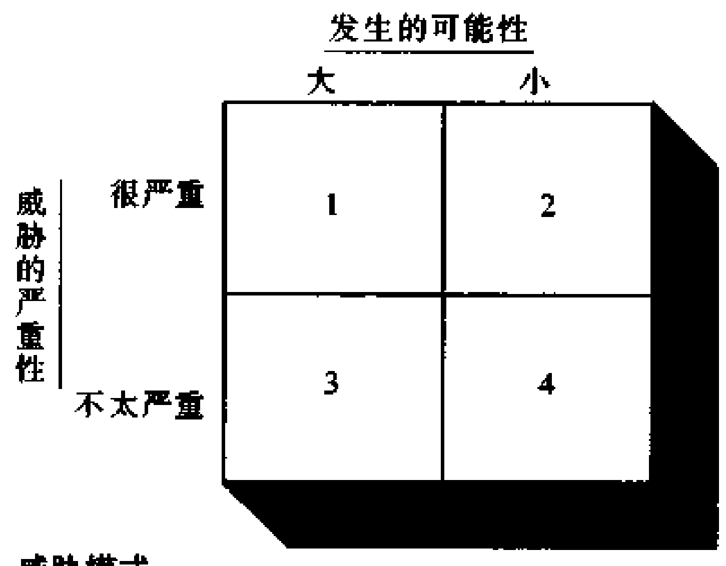


图 6.2　威胁模式

资料来源:Philip Kotler, *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*, 9th edn (Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1997), Figure 3.8, p. 82.

图6.3 全球发展的动因与趋势

全球发展的动因与趋势	重要意义
全球相互依存	★ 从别国的威胁中寻找机遇
	★ 从别国的行动中寻找机遇
	★ 容易受外部发展的伤害
	★ 奉行进口自由化政策
贸易保护主义和不断	★ 通过经济联合加强国家的竞争性
增多的经济集团	★ 地区经济的崛起
跨国公司的跨国经营	★ 增加了国际劳动分工
	★ 发展了一国的跨国合作
政治冲突与部落文化	★ 为国家的统一做准备
	★ 改变国家的同盟
科技的快速发展	★ 通过合作创造技术实力
	★ 找出世界市场上的技术补遗领域
	★ 解决比较优势的转换
对环境的日益关注	★ 出口有利于环境并改善环境的产品

从别国的威胁中寻找机遇

新加坡是从别国面对的威胁中，在此受到威胁的地区是香港，转而获益的良好例证。[6] 香港面对的挑战，是如何应对1997年从英国向中国的主权转移问题。基本法的起草似乎赋予了中国政府横扫千军的权利，因为它为1997年以后至少半个世纪香港事务的管辖制定了法律法规。至于中国是否将允许香港按照目前现行的经济、政治体制运行，还不得而知。这种不明朗的政治未来导致资本和人员从香港外逃，而且有可能会进一步上升，超出目前已经很高的水平。事实上，香港的经济通过贸易和投资的联系已经与中国南部的经济紧密结合在了一起。这种相互依赖性，肯定会因中国的政局不稳而受到威胁。[7]

新加坡却希望充分利用悬浮于香港未来上空的不肯定状态。1989年，新加坡对移民法做了重大修改以吸引香港的资本和劳动力。新加坡试图扩大其作为国际金融中心的角色。除了外汇和商品期货市场以外，到目前为止，新加坡的金融市场还很小。在香港金融市场上管辖的资金是新加坡市场的几乎十倍。而且，香港的法规环境比新加坡要宽松得多，这使得香港得以与世界资本市场充分融合。但是，新加坡预计会充分利用香港未来的金融不确定状态。[8]

从别国的行动中寻找机遇[9]

香港自身从中国计划加入世贸组织中也面临新的机遇。作为世界第十一大贸易国，中国决定签署多边贸易谈判乌拉圭回合最终法案(简称最终法案)。它还于1994年4月在摩洛哥签署了关于加入多边贸易组织的协议(简称WTO协议)。这样，中国距重新恢复关贸总协定缔约国地位向前迈进了一步。另一方面，中国将自动承担所有关贸总协定中规定的基本义务——统一税制，改革物价和外贸体制，还得降低关税。与此同时，中国将享受赋予它的权利——普惠制(GSP)在出口商品和免税条款方面的好处，如保护幼稚产业。

香港是中国大陆的最大投资商，所投资占整个外商投资的60%。它也起到了中国和世界其他部分的纽带作用。基于这种地位，香港将从中国恢复关贸总协定缔约国的地位里受益匪浅。1993年，当中国对3,371种商品减免关税时，香港节省了约64亿4千万元的港币。这相当于增加了6.6%的出口竞争能力，而且近期中国对服务业市场的开放可为香港提供很大的金融与商业服务的机会。

易受外部发展的伤害

韩国尽管已取得了较高的出口水平，但它仍表现出其易受伤害的脆弱性。韩国的出口高度集中，大部分销往美国。韩国对美国日益增长的贸易顺差将引发美国采取贸易保护主义措施。为了避开这种贸易保护主义，韩国最近对贸易和外国投资政策进行了修改。韩国的贸易政策还遇到了另一个棘手的问题，为了保持出口繁荣，韩国的组装商一直深深地依赖日本提供的零配件。日元的升值使韩国的贸易构成极度恶化。除了生产成本增加，竞争力降低以外，日元的升值使韩国对日的贸易逆差达到有史以来的最高额。[10]

韩国国际贸易的根本问题源于它两边倾斜的市场结构，即所有顺差都来自美国而所有的逆差都来自日本。[11] 为了解决这个结构性问题，韩国正在寻求其他出口市场。最近，韩国政府宣布了有关降低对进口资本货物依赖的政策。韩国应对强硬日元和持续对日贸易逆差的当务之急，乃是增加国内机器和工业部件的生产。计划包括吸引日本资本货物制造商到韩国投资，向他们提供低租土地并放松对机器的进口限制。韩国政府也鼓励发展国内工业机械制造业，并向购买韩国机器设备的购买商提供外汇贷款，利息比国内贷款还低。[12]

通过经济联合加强国家的竞争力

许多国家从经济集团化中获取了益处。这些经济集团使各国的公司获得了更大的市场。国与国之间的关税和非关税壁垒得以降低或减免。经济集团内部允许生产要素（资本、技术和劳

动力)在所有成员国之间自由流动。经济集团在创立财富上的主要特征表现在图6.4中。

当今最活跃的经济集团是欧共体（EC），它在1993年1月形成了一个具有三亿消费者的单一市场。欧共体的主要目标是取消经济增长中的物质、技术和财政障碍。单一市场目前允许所有成员国在欧共体的界限内自由移动商品、服务、资本和劳动力。其结果是，对所有成员国来说市场的范围扩大了，从而加强了经济的规模效益和范围。产业效益也得以增强，因为各成员国公司不仅要与本国的竞争对手打交道，而且还要与欧盟内部的一系列新对手打交道。

随后，欧共体开始与欧洲自由贸易区（EFTA）谈判，以便创立欧洲经济区（EEA）。欧共体还在与几个东欧国家进行结盟协议谈判，如果协议得以签署将允许这些国家优先进入欧共体市场。

跨过大西洋，美国与加拿大，后来又扩展到墨西哥成立了北美自由贸易协定(NAFTA)。现在他们协商准备进一步扩大自由贸易协定以包括智利等其他拉美国家。

在东南亚，1992年东盟最高级首脑会议同意建立一个东盟自由贸易区（AFTA），在今后15年内区内实行统一对外优惠关税。然而，与北美自由贸易协定和欧盟的成员国不同，东盟国家间的内部贸易和投资还处于一个较低的水平，其主要原因为：第一，多数东盟国家有着相似的资源和成本结构，来自于彼此贸易的获利自然就小。第二，东盟自由贸易区的地区市场太小，无法实现规模效益。对东盟各国来说，地区性贸易协议也许只有包括进其他国家，特别是日本、亚洲新兴工业国和美国才能真正有效。东盟各国应当扩大市场并采用工业国家的先进做法。

朝向国际化迈进的迹象之一，是亚太经合组织(APEC)的成立。这将允许所有的成员国在亚太经贸组织内部自由移动商品、

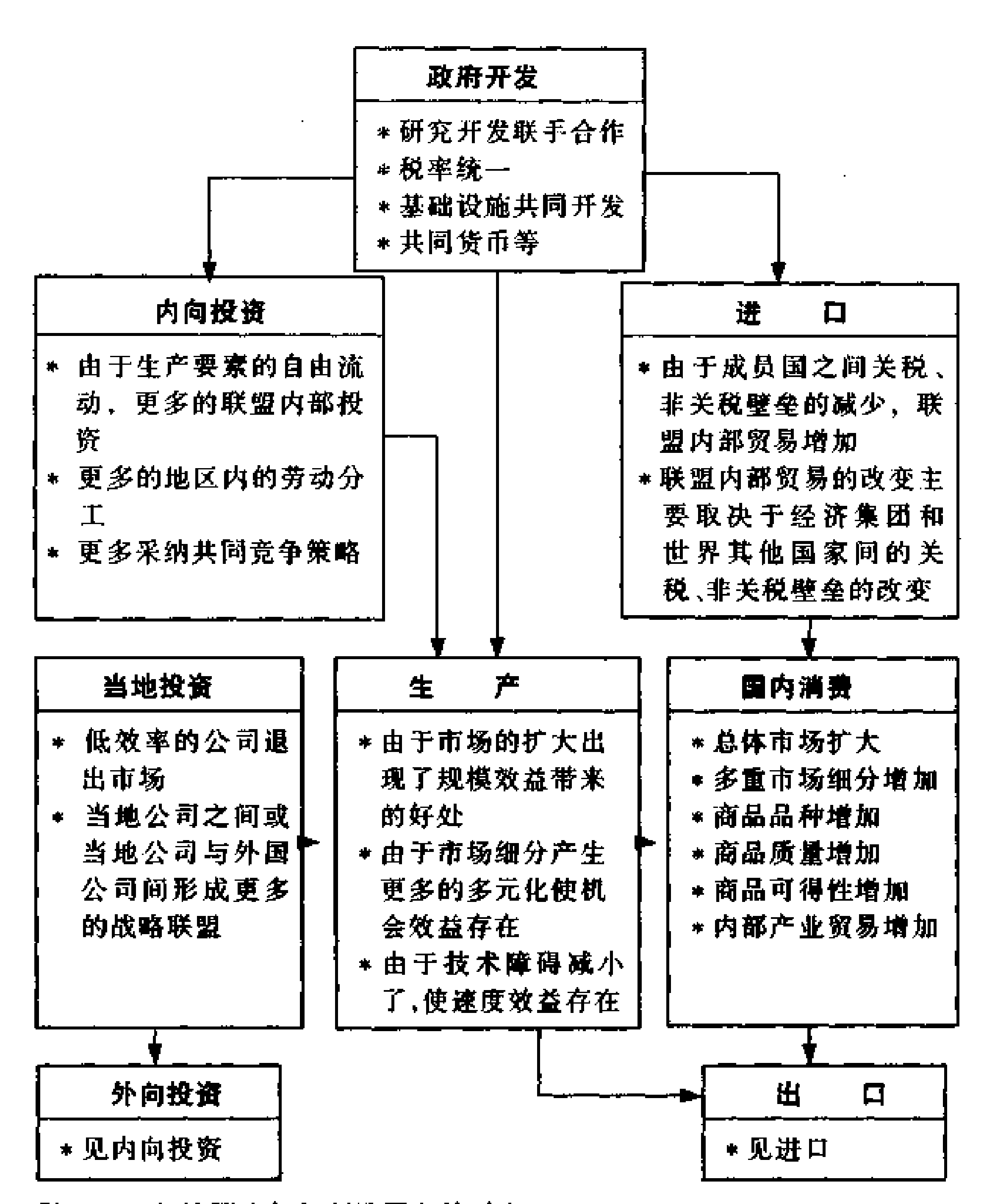


图 6.4 经济联合如何创造更多的财富

服务、资本和劳动力，其结果是对所有成员国来说市场规模将极大地扩大。

在世界的其他地方，相邻国家间也建立起了共同市场，主要

目的是扩大各自有限的内部市场，加强经济合作。这类例子包括加勒比联盟(CARICOM)和安第斯(Andean)共同市场。到目前为止，它们的表现令人失望。像前面所提到的东盟各国一样，由于它们相似的要素禀赋和相似的问题，劳动力分工并未带来任何益处。更有甚者，弱小的成员国通常害怕被强大的成员国所控制或处于不利的地位。正如瑞茨玛和克雷潘宁两位教授所指出的，权力的不对称现象最终会以“次帝国主义”的依赖关系而告终，如布提那法索(Burkina Faso)与象牙海岸的关系。[13]

区域经济的崛起

除了经济集团这类的“宏观联合体”之外，还有一些“微观联合体”或“区域国家”的存在——即地理上的联合单位如新加坡－柔佛岛(Johor)－廖内(Riau)群岛增长三角区，北部增长三角区和大中华南部地区。

像经济集团一样，区域性经济可以跨越政治界限。但它们并不将整个国家经济包括在内。经济集团的主要目标是成员国之间的贸易自由化，而区域性经济的主要目标是经济互补以促进私人投资。有趣的是，由于区域性经济并不代表一个贸易保护集团，它们反而更能被其他非成员国所接受。总之，经济集团和区域性经济国都会通过利用规模和机会效益来增加国家的国际竞争能力。

正如蔡和李两位教授所指出的，地区性国家经济的成功取决于：(1) 成员国之间的高度经济互补性；(2) 地理上的亲近；(3)优越的投资环境；(4)充足的基础设施；(5)与世界相连的能力。[14]

增加国际劳动分工

国际化经济导致国家间公司在制造产品上的联系越来越密切。让我们来看看下面的例子：

- 为生产一架波音767，西雅图的波音工作人员设计了机体并生产了机翼和机舱。飞机的机首和部分机翼由意大利制造，尾部由加拿大生产，前档板和引擎在英国生产，高科技部分由日本生产。全部加起来生产这架飞机共有29个国家参与生产。
- 在日本的半导体工业，前半部分的制造业加工（化工和曝光处理）在日本进行，而后半部分劳动密集型的装配和调试则在东南亚国家进行。[15]

所以，在全球化经济中创立财富，策略制定者必须意识到专业化分工是竞争力的必要条件。表6.1显示出亚太地区主要技术重点和工业特征。

发展中国家的跨国公司

发展中国家正在不断扩大它们自己的跨国公司。到80年代，发展中国家约有8,000家跨国分公司在其他发展中国家运营。在此仅举三个例子：巴西公司在非洲提供工程和建筑服务；香港皇家（Regent）集团，半岛集团和花园集团在整个亚洲运作；台湾公司在尼日利亚建造钢铁厂，在马来西亚制造家具。[17]

与发达国家的跨国公司相比，发展中国家的跨国公司表现出明显的地理特征。多数外国投资集中在本国所在地区。由此，

表6.1 亚太地区主要技术重点和工业特征

集团	主要技术重点	国家/地区	产业特征
I	在先进科学基础上的新技术创新	日本	智力密集型(处于向后工业社会转变过程,其特点为以知识和信息为主)
II	进口技术的改进以及某些技术的生成	韩国 台湾 香港 新加坡 印度	技术密集型(印度的技术能力源于为国内市场而进行的科技开发,而其他国家则是为出口外向型开发和国际竞争)
III	消化吸收引进的技术并对现有的技术进行改造	印度尼西亚 伊朗 马来西亚 巴基斯坦 菲律宾 泰国	技能密集型(为满足国内市场的跨国公司占主导地位;资源采掘工业,低成本劳动力)
IV	技术利用	孟加拉国 斐济 尼泊尔	操作密集型(工业化早期或部分工业化以满足国内需求;农业为主导)

资料来源:Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, *Industrial Restructuring in Asia and the Pacific*, United Nations, March, 1991, Box, Ⅶ. 2, p. 263.

香港在1987年成为中国大陆最大的外商投资者,印度尼西亚的第二大投资者,菲律宾、泰国、新加坡和台湾的第三大投资者。[16]

为国家统一做准备

当国家能够与以前分裂的部分统一时,这些国家也找到了发展的机遇,东西德国的统一表明地理经济战胜了地理政治。在世界的其他地区,为国家的统一而进行的斗争也在进行着,最引

人注目的是中国和朝鲜。

1994 年，中国宣布了被称之为"一国两制"的回归方式。中国承诺尊重香港目前的"社会经济体制"并将"保持五十年不变"。中国希望利用香港作为"桥梁"并逐步将台湾也纳入这个集团，形成"统一战线"，以便有效地与美国和日本竞争。中国丰富的资源和潜在的市场与台湾日益增长的经济和企业活力相结合将会产生巨大的协同作用。到 1990 年底，通过香港的间接贸易达到 40 亿美元。台湾在中国大陆的 2000 项投资总计 16 亿美元。[19]

据《经济学家》杂志信息部发表的一份报告显示，朝鲜的统一也有可能在 2000 年完成，主要原因为朝鲜的金日成主义在他逝世后，迟早会崩溃。朝鲜将会步德国的后尘被融入韩国。

然而，朝鲜目前仍暂时拒绝改革的浪潮。[20] 与其他前苏联社会主义国家不同，朝鲜不断地加强意识形态教育运动，并向它的人民灌输社会主义体制的优越性的思想。[21]

改变国家的联盟

伴随着经济集团的形成，国家的联盟也在改变。印度与前苏联加强了密切的经济联系，部分是由于前苏联的信誉以及两国间存在选择性易货贸易的潜力。毫无疑问，印度与巴基斯坦及中国的冲突才是主要因素。冷战后的阶段，这样的让步贸易交易变得过时了。国家贸易在印度与一些发展中国家特别是在非洲关系中仍然非常重要。

在东亚，国家联盟的最戏剧性变化是 1990 年 10 月前苏联与韩国建立了外交关系，再有就是 1992 年中国与韩国建立了外交关系。这意味着韩国切断了与台湾的联系。[23] 韩国的局势对日本是个挑战。为了防止朝鲜的进一步孤立，日本与它密切合作并

建立了外交纽带。在经济上，朝鲜需要吸引日本投资以期恢复落后的经济。在政治上，它也需要平衡韩国最近的外交业绩。[24]

越南战争结束以后，越南、柬埔寨、老挝这些印度支那国家开始向东盟靠拢。它们的"国家利益"现在更多地以经济利益来界定。越南就是很好的例子。[25] 这种游戏符合国际政治的性质。[26]

卡里立·萨叶教授认为，越南很可能会加强与中国的双边关系，但与此同时，它将加强与别国的纽带关系来平衡与中国的这种关系。[27]

冷战后的东欧国家也在转换它们的同盟国，目前至少有三组同盟国。

第一组被称之为"自由市场西方化国家"。波兰、捷克共和国以及匈牙利均未彻底成为市场驱动的民主化国家。所有这些国家都希望加入欧盟。

第二组是前苏联国家。俄罗斯、乌克兰以及其他多数前苏联国家正在为生存和稳定进行着殊死的搏斗。

第三组是巴尔干各国。这是生活在过去几个世纪仇恨之中的危险地区。旧南斯拉夫已经自行解体了；保加利亚又重陷巴尔干政治的痛苦之中；阿尔巴尼亚仍陷于往昔，难以自拔。对这组国家来说，种族冲突和内战问题必须首先得以解决，才能加强新的经济联盟。[28]

通过合作创造技术实力

国家通过参与新技术开发，特别是在半导体、生物技术和新材料领域的新技术开发来创造机遇。在这些领域，美国已取得了领先地位而日本则成为挑战者。欧盟不幸成为新技术的尾随者，下列例子可以证明：

- **半导体**：欧洲在这个领域逐步下滑，尽管在过去几年投资巨大。欧洲公司现在控制着850亿美元国内市场的不足40%。[29]
- **生物技术**：欧洲的制药和化工行业发展缓慢。没有哪家新的公司像美国基因科技(Genetech)公司那样浮出水面成为行业的领头羊。新的挑战：日本已瞄准生物技术领域，把它作为90年代的增长点。
- **计算机**：美国公司占据欧洲60%的市场。欧洲对美国及日本的关键部件，如驱动器和微处理器都有很强的依赖性。

欧洲落后的部分原因是高科技产业需要庞大的经济作为支持，小型国家无法提供这种支持。1992年成立单一欧洲市场的原因，就是要扩大成员国内部市场的规模，消除贸易壁垒，并通过成员国之间的合作创立技术实力。五项规模巨大的以欧洲为基地的联合研制开发项目分别为：(1)尤里卡(EUREKA)——从1985年以来开始从事从半导体到移动电话技术的302项联合研制开发项目；(2)爱斯普瑞特(ESPRIT)——一项欧盟赞助的旨在增加计算机和信息技术竞争能力的项目；(3)布瑞特(BRITE)——为传统工业主要是航空和先进材料研制开发新技术的项目；(4)瑞斯(RACE)——又一项欧盟赞助的旨在开发覆盖全欧洲的高速数字通信网络项目；(5)考迈特(COMET)——由欧盟赞助的项目，目的是加强工作交换、奖学金的提供以及大学与企业的联系。[30]

找出世界市场的技术补遗领域[31]

有些经济学家建议小国将研制开发资源汇集起来，以便在国际市场找出技术补遗领域。然而，在签署合作协议时，有些风

险是存在的,特别是当大国和小国,或者较发达与较不发达的国家联手做伙伴时。从某种程度上讲,一个国家的公司可以为其他国家的公司先行开发“螺丝刀工厂”或更好的工厂以备合作之用。

小国比较明智的做法是在某些研制开发领域进行合作。例如,与其制造机器人,小国不如购买机器人以便更有效地生产填补市场遗漏的产品。

小型工业国的政策制定者们应当让它们的公司在已经享有比较优势的领域进一步专业化，还是在潜在经济回报更大的新领域拾漏补遗。例如，地中海国家已经将研究的重点放在太阳能、风能和生物量这些目前有比较优势的领域。然而,有些国家最近改变了技术发展战略，原因是这一领域不能帮助它们赶上技术先进的国家。西班牙就是这样的国家之一,它正在加强新材料和机器人领域的研制能力。

解决比较优势的逆转状况[32]

最近高速的技术进步可以为发展中国家提供机会和挑战。有一种现象被称为比较优势逆转现象——许多发达国家试图保存生产要素,将生产过程转化为更加节省劳动力(如使用自动化和机器人)和更加节省资源(如使用新材料和生物技术方法)的现象。

新近的技术进步对发展中国家的影响还很难预测。一方面,有迹象表明生物技术对发展中国家的出口有负面影响。1981年,美国用高果糖玉米浆替代了180万吨糖的进口。随后,拉美国家对美国蔗糖的出口明显下降（从1981年的13亿美元降至1985年的5.68亿美元)。同样的情况也出现在采矿业，因为美

国铜产量的85%采自于粗矿矿藏（使用一种特别设计的细菌）。另外，在不久的将来，生物量技术的进步可以完全替代石油作为能源的来源。这将使许多石油消费国受益，而使石油生产国受害。

另一方面，也有迹象表明微电子、生物技术和电信业的进步可以促进发展中国家的经济增长。例如，生物技术可以帮助发展中国家建立更加独立的制造技术。生物技术是非常有前途的领域，因为它有助于各国发展农业和医疗业而又不需太多的人力、资金资源，不需太大的规模。以巴西为例，巴西可以用蔗糖提炼的酒精替代很大一部分石油进口。这可以促进农村产业，并缩小农村与城市之间的收入差距。通过使用基因工程，墨西哥在植物荷尔蒙生产和改良种子方面也有了进步。

电信业的进步使得发展中国家，哪怕是最偏远的地区都可以获得教育机会和信息服务。印度的乡村电话已经发挥了很大的作用。[33]

赫米尼奥·布兰科（Herminio Blanco）教授在1988年提出了发展中国家应对科技进步的三种战略：(1)采取防御措施限制科技进步对生产结构可能产生的逆向影响；(2)采取战术行动来充分利用全球行业快速结构变化所带来的机遇；(3)长期地致力于投资和改善某些行业和市场细分部分的生产能力。

出口有利于环境改善的产品[34]

由于人们对全球健康和环境的日益关注，许多国家都加强了环境法律的制定。污染控制技术的贸易大幅度增加：美国、欧洲国家和日本在1990年向全世界出口了价值200亿美元的控制污染设备。

一些再生能源行业也将目光瞄准了国际市场。1985年全球各国出口了相当于553兆瓦(特)的风能汽轮机，价值7.2亿美元。1992年超过半数以上的光电电池的生产用于出口（值2亿美元)。美国通用电气公司与汤斯特朗公司(Tungstrum Corporation)成立合资企业在匈牙利生产荧光灯泡。

国际竞争迫使跨国公司在环境创新上与其他外国竞争对手相匹配。此类例子包括美国的汽车业对日本的先进节能车的反应；节能型厕所最早是瑞典人开发的，现在已被全世界模仿；还有空气污染控制技术，先是由美国人领先，现在已被日本和德国人所超过。

小　结

机遇总是来去匆匆。各国必须在有利的时机，充分抓住并利用机遇。在80年代，许多拉美国家改变了贸易战略，从进口替代型转向出口促进型。不幸的是，国际环境对出口制造商不再有利；拉美国家面临来自南亚和东南亚制造商的残酷竞争，相比之下，表现欠佳。

每个国家都必须识别产生于国际动因和趋势的机遇和威胁，感悟出它们的现实意义。将这些机遇和威胁与本国的内在能力有机结合就构成决策者制定国家战略突进的基石。在下一章我们将就此问题进行探讨。

第 7章

发展国家的战略突进

每个国家都必须为取得自己的目标制定与之相宜的战略。然而,每个国家又都面对不同的国际和国内环境,这些环境反过来提供了不同的竞争/合作条件,不同的优势和劣势,不同的机遇和挑战。这些问题我们已在第4、5、6章三章中进行了分析和讨论。这些环境因素不可避免地会影响各国的战略目标,也影响它们的战略突进。在本章中我们将探讨国家如何制定其战略突进程序。

国家战略突进的发展

国家的目标显示出这个国家想要取得什么业绩;国家的战略突进回答的是如何到达这个目标。图7.1显示出战略突进的发展过程。

环境分析

国家必须检验它的竞争环境(国际竞争结构和战略国别群体),内在环境(国家的内在能力)以及外部环境(全球的发展动因及趋势),然后再制定其目标。对竞争环境的分析有助于策略

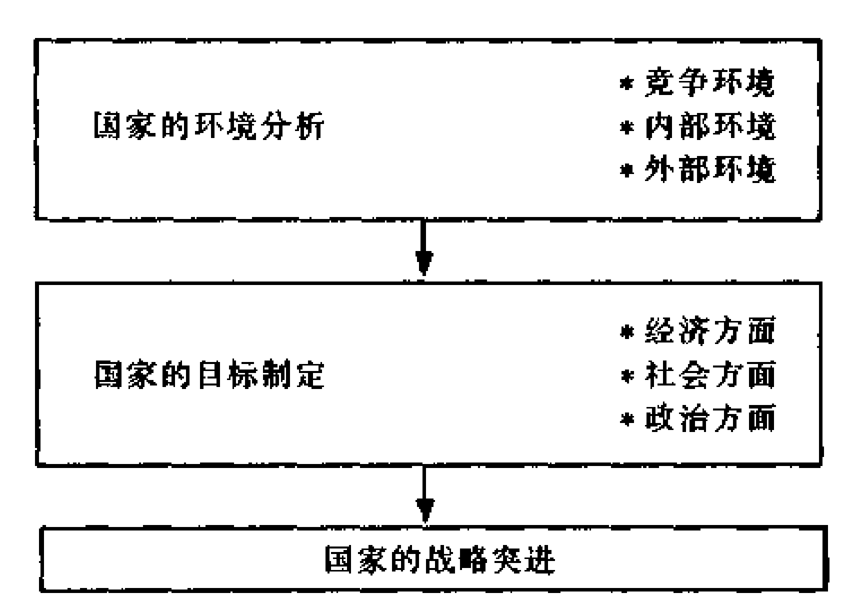


图7.1 一国战略突进的发展过程

制定者找出与其他国家竞争和合作的格局。对国内环境的分析有助于策略制定者找出自己的优势和劣势，而对外部环境的分析可以使策略制定者识别国家的机遇与挑战。

目标制定

所有国家的人民都企盼有一个好的经济、好的社会和好的政体。一个国家的目标就应为满足这些企盼而制定：提高人均国民生产总值；增强国际竞争能力；高就业率；稳定的物价；身体健康；良好的教育；优良的环境；社会保障与安全；人身自由等。

> 许多国家和地区都有自己的目标。新加坡政府表达的目标是，它的公民到2000年应达到瑞士人普遍的生活水平。韩国要在2000年达到发达国家地位。1987年，台湾经济规划与发展委员会就为实现2000年目标制定了广泛的参照政策。[1]

分析国家的环境有助于策略制定者制定国家的目标。这些目标在层次上、优先权上、数量上、务实性上以及是否前后一致的连贯性上又有待进一步的检验、核实。

国家应该努力将目标**分清层次**，从主目标到派生次目标。图7.2显示出其中某一分支即收入目标分配的实例。

一个国家的目标的实现也需要有**先后次序**。对欠发达国家来说，经济目标是首要的。然后才是社会性与参与性目标的实现，这也要以国家的具体情况来排列。相反，在较发达的国家，所有这三项目标对策略制定者来说，具有相同的重要性。

策略制定者对目标要予以**量化**。"增加国民生产总值"这样一个目标就不如"增加5%的国民生产总值"更令人满意。更好的说法是"在2000年以前人均国民生产总值增至20，000美元"。策略制定者用目标(goal)这个词，从范围和时间上具体描

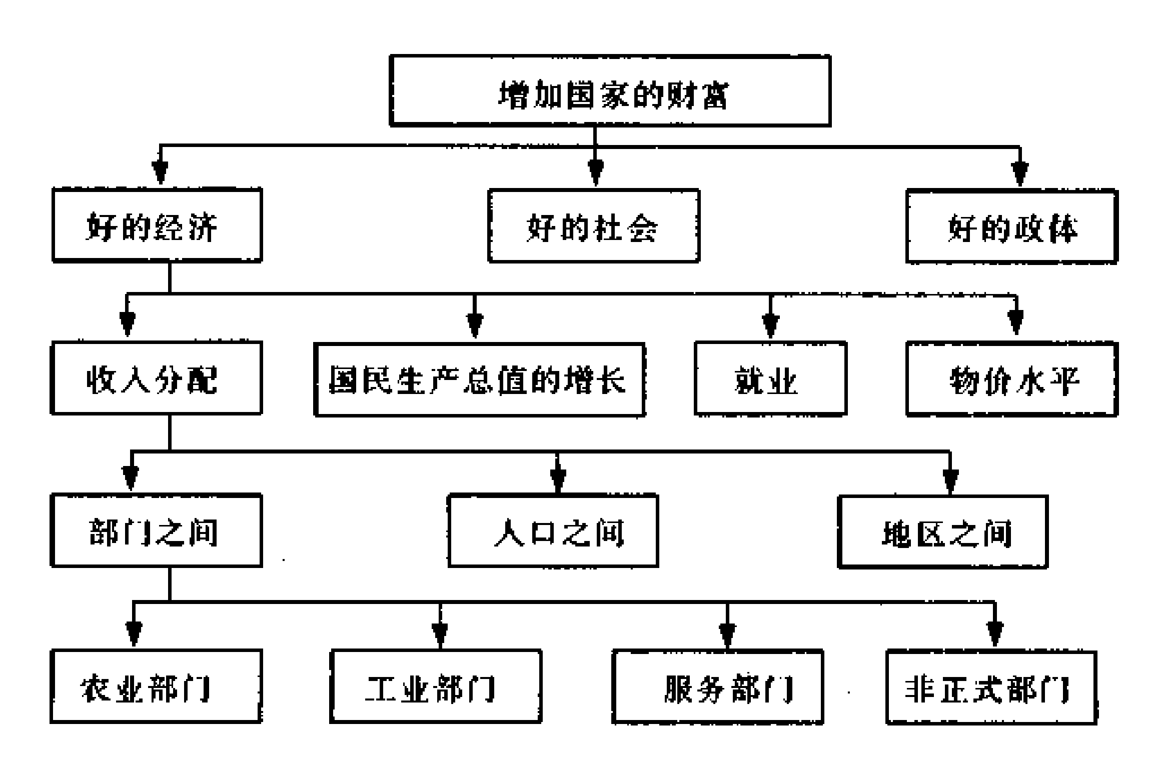


图7.2 国家的目标层次

述目标。将国家的目标转化为可衡量的具体目标，将有助于策略制定者进行规划、实施和控制。

国家应制定务实的目标。目标的水平应基于对周边环境——竞争环境、内在环境、外部环境的分析上，而不是基于个人的主观愿望。

最后，国家的目标要前后一致。例如，尽可能提高"收入增长和收入分配"是不可能的，同样"保持高就业和稳定的物价水平"也是不可能的。它们之间相互矛盾，两者之一必须让步，至少目前如此。

形成国家的战略突进

积聚财富是大多数国家的终极目标。然而，国家财富的增加需要与别国进行竞争。一个国家的竞争能力越强，它创立财富的可能性就越大。国家的战略突进既受到其相对竞争能力的影响，又受到它相对财富地位的影响。图7.3展示了四种不同的战略突进方法。每种方法都有一些国家追随。现在我们对每种突进方法逐一进行探讨。

可持续性战略

相对财富地位较高、相对竞争能力也较强的国家，像日本、德国需要采取保持其财富和竞争能力的战略突进方法。

日本：追求全球工业的卓越化

日本成为经济超级大国，一是受到其战略远见的支持，二是

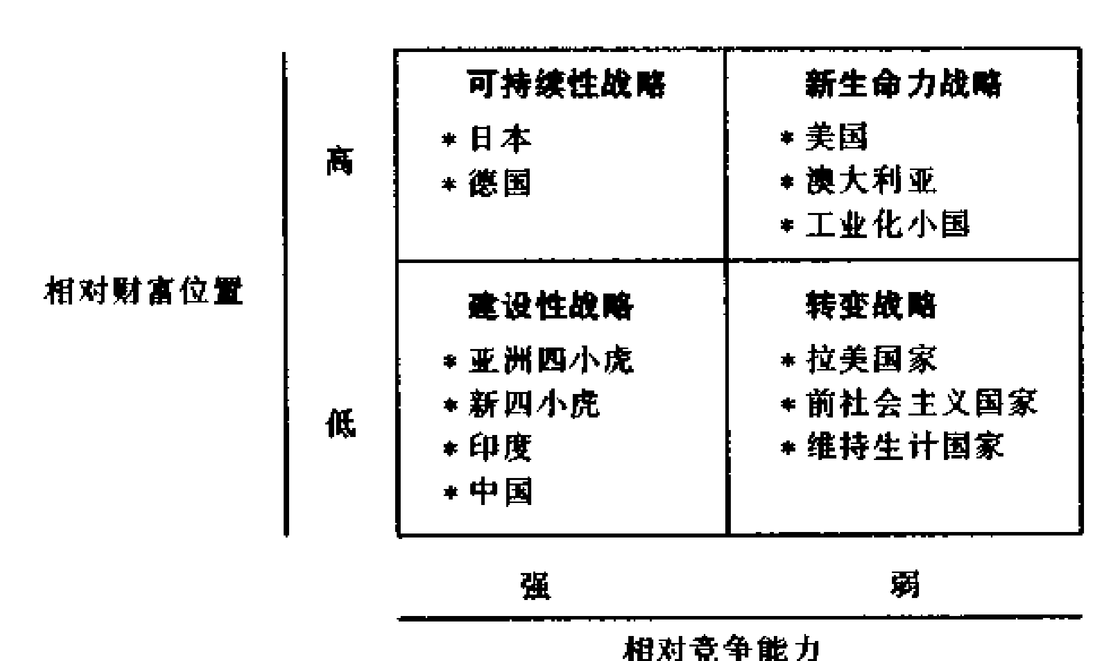


图7.3 国别的战略突进

适应战后不断变化的环境所致（见表7.1）。日本公司的产品开发几乎完全依赖于从美国和欧洲获取的技术许可。产品的质量通过强化制造工艺的投资进行改进，以取得对外国竞争者的差异化优势。在本世纪50~60年代，日本生产低成本的模拟产品。但是到了60年代末，它开始将高质量、高可信度的产品推向世界市场。在70年代，日本的重点转向提高产品设计和劳动生产率上。[2]

为了阻止日本的进展和贸易顺差，美国等贸易逆差国开始实行自动出口限制政策。这些政策迫使日本增加产品的附加值以便弥补出口数量的被迫减少。日本的汽车业，过去属中等质量、中档价位，现在开始进入高档市场定位。日本试图将自己产品的可靠性转化为一种资产。

从80年代的产品创新开始，日本进入了一个创新时代。这点可以从它在光电子、高密度电视、记忆芯片、机器人、工厂自动化等领域的进展中表现出来。不仅如此，日本还在以下领域力争

表7.1 日本产业的沿革

时期	工业重点	管理技术	行业目标
本世纪50~60年代	质量	全面质量控制	电视，收音机，钢铁，化工
本世纪70年代	美学设计	产品精致改进	照相机，视听设备，摄像机
本世纪80年代	产品创新	螺旋式发展	微型计算机，8毫米摄像机，传真机
本世纪90年代	创造力	技术融合网络	生物陶瓷，神经光电子机械，生物电子，摄像计算机
2000以后	精神神及物质福利	人学工程	生物机械电子，生物计算机，生物通信

资料来源：Sheridan M. Tatsuno, *Created in Japan, From Imitators to world-Class Innovators* (New York: Harper & Row Publishers, 1990), Table 1-1, p. 6.

卓越：超级计算机、精细陶瓷、生物技术、宇航、超级半导体、微毫机制技术、医疗电子、海洋开发、光纤通信、电子机车。[3] 为了达到在全球产业领域卓越化的目标，日本又瞄准了今后20年以技术为中心的行业(见图7.4)。

在需求方面，日本早已成为世界上最富有、最高档的市场之一。私人消费是推动日本经济的主导力量。日本公司目前首先在本国市场推出新产品。当新产品在国内大获成功时，就会向世界各地出口。[4]

德国：寻找平衡点[5]

1989年11月柏林墙的推倒，导致东西德国在经济和金融上的联合以及随后的政治联合，这加强了德国在欧洲政治、经济上的力量，并从根本上改变了它短期和长期的增长趋势。

图7.4 日本在今后20年的目标行业

1994——具有100万门以上的芯片计算机辅助设计系统。
1996——新的备忘技术以连接通信网络。
1997——海洋洋底淤泥清洁；鱼场清洁；用于1000英尺以下的水底机器人。
1999——飞机管理与控制实现人工智能；护理机器人以帮助老人和残疾人；当地灾害预报和防备系统。
2000——电子数据存储免受人为错误、病毒和自然灾害的影响。
2001——人造器官不受人体排斥。
2002——防止癌细胞在人体中扩散；快速转换无病毒、复杂的软件；具有先进人工智能的太空机器人。
2003——国际数字通信网络；太空旅行的高效材料；在太空中生产药品和半导体。
2005——将癌细胞转化为正常细胞。
2011——为工业机械而制造的室温超导体。

资料来源：Sheridan M. Tatsuno, *Created in Japan, From Imitators to World-Class Innovators* (New York: Harper & Row, 1990), pp. 269 - 270.

从短期看，提携东德达到西德的水平要花费3,000亿到6,500亿美元。仅基础设施一项，德国每年就得花60亿美元。其他还有将东德的工业融入西方体系的负担。前东德的许多工业部门需要重组，因为它们大多效率低下、污染严重。东德工业生产能力的三分之一至五分之二面临部分或全部关闭。工业重组会在东德产生140万的失业人口，他们大多没有技能也少有纪律。

东德的重建会在很多年里从前西德吸收大量的有形产品和资本。尽管两德已从“合并的奖励中”获得增长，但吸纳东德的巨大成本仍会产生高利率、高汇率和通货膨胀。尽管如此，德国已成为一个经济大国，如表7.2所示。

复兴战略

目前具有很强的财富地位但竞争力已相对减弱的国家，如美国、欧盟、澳大利亚以及许多小型工业国家，它们需要激活其竞争力的战略突进。

再造美国

美国从以下几种优势中获益：充足的自然资源，统一的国内市场、政治上的稳定。然而从60年代中期起，美国的经济业绩及竞争力开始衰退，表现在贸易赤字加大，多数制造业产品在世界市场上的份额减小，美国公司利润额降低以及美国工人的实际收入减少。[6]

更糟的是，美国的技术投资战略似乎已发生导向性错误。几乎所有的技术创新仍集中于三个主要领域：国防、医药和农业。在这三个领域，美国已经建立了具有广泛基础的组织生产能力，可以继续开发新技术，也可以更新现有的技术。这三个领域雇用了全国50%以上的科学家和工程师，并能调动80%的联邦研制开发经费。这使得其他部门变得缺乏竞争力。[7]

表7.2 合并后的德国与美国、日本及前苏联相比较的经济指标

(以百万美元计)

	出口	贸易平衡	人均国内生产总值	每千人注册汽车数
联合德国	354.1	73.9	13,987	376
美国	321.6	-138.0	19,340	572
日本	264.9	77.5	14,340	235
前苏联	110.6	3.3	8,850	42

资料来源：Compiled from *Newsweek*, Feb. 26, 1990, pp. 8-14.

所以，如果美国想重振经济，关键要做到以下几点：

- 重新审视国际职责：将贸易政策的重点放在打开国外市场上。
- 促进商业投资：增加公有及私有部门的储蓄，创立一个更加稳定的宏观经济环境，为投资奠定坚实的基础。
- 鼓励创新：将更多的联邦援助调拨给新技术及小型企业。加速新知识和新制造工艺向中小型企业部门的扩散。
- 加固基础设施：大大加大对公共有形及社会基础设施的投资，只要有可能就寻求使用者付费和私有化方式。
- 改变预算开支政策：通过大幅度削减开支和小心地扩大某些领域的税收来降低预算赤字。
- 放松管制：通过使用政府的管制来促进竞争。
- 对人力资本进行投资：加大培训投资，鼓励企业增加研制开发费用。将社会福利基金和社会福利人员列入工作培训计划。扩大健康保障渠道并控制好所需成本。[8]

澳大利亚：重塑产业战略[9]

与日本1946年或韩国1970年的情况相反，澳大利亚有许多潜在的优势：较高的生活水平，较高的技术和科研技能，良好的基础设施，较高的卫生和教育水平，以及规模较小但颇具实力的企业部门。然而，澳大利亚没能努力保持住其竞争地位，而其他国家作为竞争对手却在全力以赴创立新的竞争优势，抵消它们原有的不利因素。几十年来，澳大利亚的贸易条件不断恶化。它的产业战略主要基于附加值不高的商品出口，已不能适应现有的国际竞争环境。

阿·比·麦肯（R. B. Mckern）教授在1989年提出，澳大利亚应该转变产业战略。他提出了三个选择：

1. **等待商品价格的回升**。这是低成本价位里商品生产者取胜的关键因素。沿着整个价值链，采取措施，降低成本，获取控制外国市场的低价位生意。采取商品差异化战略（如钢铁）以及提供其他延伸益处（如：交货、质量、规格、技术服务），对某些商品，采用新技术（如CRA公司的炼钢新工艺）会提供优势。然而商品部门长期的市场条件并不乐观，所以这不是一条有前途的长期战略。

2. **加强服务部门**。这是一种更有前途的长期战略。有多种服务行业可供选择，包括旅游及国内旅行、咨询业、软件业、娱乐媒体出口以及教育服务业。尽管在这些行业已有很激烈的竞争，但这些行业不需要规模效益，这使得"集中火力"战略成为可能。这些领域在实施差异化战略时大有可为，而且澳大利亚的低成本熟练劳动力具有竞争优势。在某种程度上，这些服务业的成功取决于与制造业加强联系而产生的需求量。澳大利亚缺乏多元化的先进的制造业亦是对此战略不利的因素。

3. **制造业出口**。为了提高竞争力，澳大利亚应避免进入那些以全球性规模来进行竞争的行业部门（例如：摩托车、半导体、消费电子产品、重型石化、飞机）。相反，应集中于能成功地实施差异化战略并能通过专业化分工获取成本优势的行业。对澳大利亚来说，市场可以是全球化的，但它的生产不应基于全球合作的制造基地之上。

这并不排除有些公司，作为外国母公司的分公司，作为全球一体化产业的组成部分，由于澳大利亚提供的成本优势而使出口大获成功的可能性。GMH公司向欧洲、美国、韩国出口引擎就是成功的例子。另外，外国行业依赖澳大利亚分包商所提供的零部件和分装件，也为澳大利亚提供了机会。

建设性战略

财富地位相对较弱，竞争地位相对较强的国家，如亚洲四小虎、新四小虎、印度及中国需要实施增加财富地位的战略突进。

韩国：奉行创新驱动的经济

许多东亚新兴工业国已经成功地取得了要素驱动型经济发展。[10] 然而东盟国家、中国及印度的相对丰富而又廉价的劳动力优势正在逐步消失。每个国家目前都面临着如何从低工资经济向高附加值经济转变的共同问题。

向创新驱动经济转变需要对发展观念进行全面改造。亚洲新兴工业国需要：

1. 重新发现企业精神；
2. 快速有效地对环境的变化和挑战做出反应；
3. 发展长期的战略与目标；
4. 更系统地规划；
5. 改善对人力资源的开发与应用；
6. 开发更有效的政府—企业关系。[11]

以韩国为例，在私有部门，韩国应考虑充分采纳表7.3中所提出的改变。韩国的管理风格一直是传统独裁式的自上而下的决策过程。向新的管理风格改变的需要已被韩国企业界广泛认可。[12]

新加坡：20世纪90年代的战略方向

新加坡的目标是提高生活水平以便从发展中国家向发达国

表 7.3 韩国管理风格的改变

特点	从…	到…
管理控制	拥有者	专业管理人员
企业战略	随意和多元化	战略和累进式发展
人力资源管理	以人为本	人和效率并进
劳资关系	长者和权威者	长者和能人相结合

资料来源：Richard M. Steers, Yookeun Shin, and Gerardo R. Ungson, *The Chaebol, Korea's New Industrial Might* (New York: Harper & Row, 1989), Exhibit 8.3, p. 140.

家迈进。由于国土狭小，新加坡明智地将国家的未来定位在质量而非数量上。它力图成为技术先进和管理最优秀的国家。[13] 新加坡经济开发署的报告上清楚地写明了国家的经济使命：

> 新加坡在经济发展水平和发展成熟度方面必须努力追赶工业化国家，到 20 世纪 90 年代我们必须实现成为发达国家的目标。我们必须力求在教育和技术水平上，在经济活动的范围和先进性上，在每个工人的资本投资和劳动生产上都与发达国家做得同样好。[14]

新加坡的哲学是："如果它不能成为商品的最终产地，新加坡至少仍可成为商品的过路地。即便它不能在自己的境内吸收更大型的工业，它可以辅助周边的地区管理工业的运营。"[15]

为了创造这样的环境，新加坡政府在四个主题方向下大功夫：

> 首先是与低成本相反的竞争力和差异化战略。新加坡的成本无法比后来居上的其他发展中国家更低。新加坡所能提供的是优秀的技术能力。企业通过在新加坡运作可以获得最大的价值。
>
> 其次，新加坡将本国视为价值增值链的一部分。它将

照顾总体价值链，并在每个环节上增值。这意味着基础设施开发、人力资源培训、工业资产和商业园区教育政策以及劳动力政策多方面的紧密合作。

第三，在企业层面上，同样的价值链分析又被用于企业自身定位以便在价值链的某个部分具有高度的竞争力。价值链的其他部分可以在其他国家建立。这不仅有利于这类经济活动的建立，形成横向或纵向的劳动力分工，而且还将积极地把新加坡企业与其他相关国家的企业紧密联系在一起。

最后，新加坡政府会密切注视其整体竞争地位，任何使其经济失去竞争力的迹象将迅速地得到处理。[16]

基于本国顶级的人力资本和强有力的政府领导，新加坡计划成为创新者和真正的市场开拓者。它目前已将“新加坡模式”(见第3章)变为一种商品——“迷你新加坡”——并在全世界将它商业化。

2005年前印度的战略意向。[17]

对策略制定者来说，全球化策略必须以制定一个清醒的长期目标为开端。西·凯·普拉哈拉德(C. K. Prahalad)教授为印度在2005年创立在全球经济的潜力，规划了基本框架。它是基于两项关键因素：

- 国内市场的规模。印度是世界上少有的几个拥有庞大国内市场的国家之一。
- 世界级竞争者的家园。国内市场狭小的国家像瑞士、荷兰、瑞典、芬兰是世界级竞争对手的家园。仅有少数国家能够在这两个关键因素上都占有独特优势，如图7.5所示。

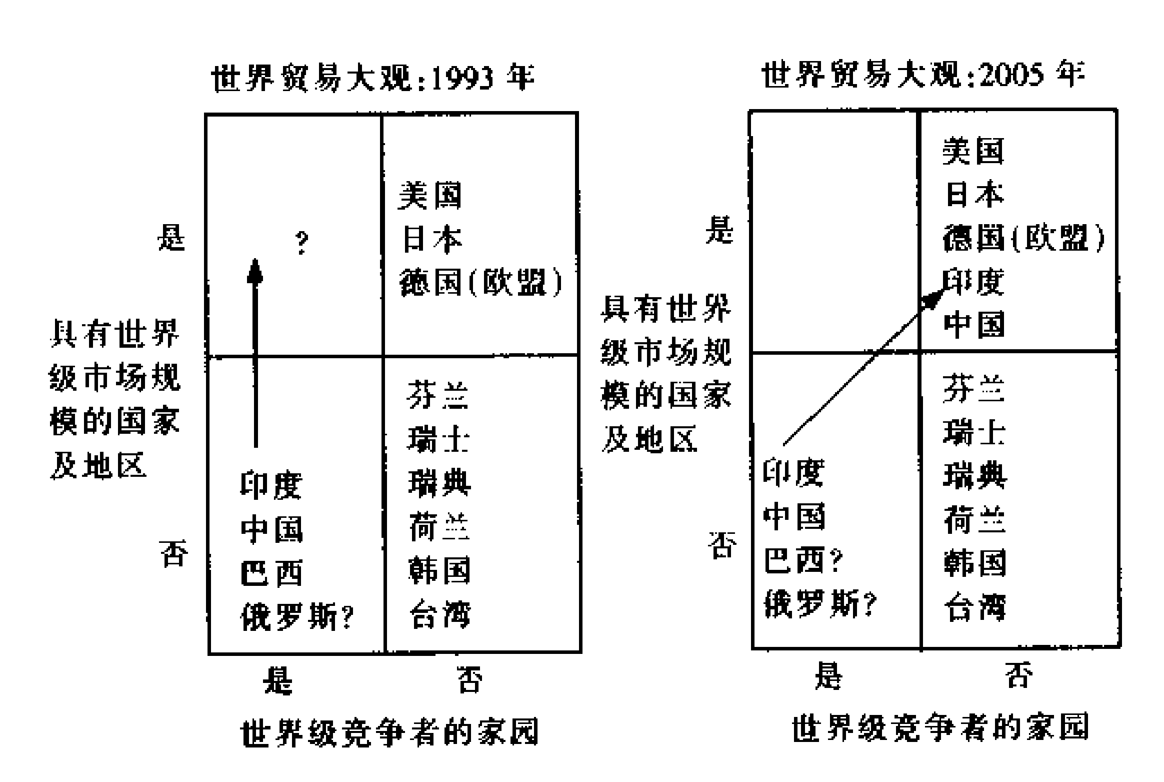


图7.5　1993年和2005年世界贸易大观

资料来源：C. K. Prahalad. Globalization: *Pitfalls, Pain and Potential*, Rajiv Gandhi Institute for Contemporary Studies (n. d.), Exhibit 1, p. 3.

从图7.5中可以看出，印度的战略意图很明显是要加入世界经济领先国的群体中。然而印度目前的自由化经济方针还不足以达到这个目标。普拉哈拉德教授认为,远见卓识的领导,政治意愿以及共同的国家目标是实现上述战略意图的主要成分。他进一步强调:“印度的潜力并不受机遇和资源的约束，它只受想像力和意志力的约束。”他提出下列战略以达到印度未来的目标：

1. 对新产品和新服务开放自己的经济。建立世界级的国内市场并在印度扩大产品和服务的可得性将会创造新的就业。对印度市场进行重组会使印度获得新技术并能吸引到工业化国家更多的投资。

2. 对经济进行更新换代以便成为世界级的竞争者：印度需要大规模地提高它的竞争能力，确保其在科研开发、质量、制造水平、营销方面赶上其他工业化国家。印度的跨国公司目前在新加坡投资微型计算机制造，在泰国投资精密仪器和先进的黑炭技术。其目的是不断发展它的跨国实力集团。但是，在印度转轨过程中，它还得依赖外国跨国公司提供的技术、诀窍转让和市场开发。

在未来十年中，印度面临的挑战是如何从两代人自给自足的内向经济中脱离出来，转变为世界经济中的外向型经济。对政府领袖来说，重点应从调节转向开发。企业则应从游说新德里、从在短缺经济中销售走出来，转而在竞争性的世界经济中进行销售。

转变战略

在财富地位和竞争地位上均相对较弱的国家如前苏联、拉丁美洲各国及维持生计国家，它们需要一种能转变其财富和竞争地位的战略。

东欧：经济转型

东欧国家的经济转型需要两个主要步骤：(1)经济改革；(2)紧随其后的经济重组。[18]

经济改革。经济改革的主要目的，是通过增加消费品的产量，提高工业效率、提高劳动生产率、鼓励创新、提高国际竞争力，以便提高人民的生活水平。改革的展开应该能在三到五年内迅速进行。改革的内容大致可归为四大类：

1. **宏观经济稳定**：进行货币改革以确保对货币供应和贷款的控制；实行财政控制以确保预算平衡和限制预算赤字的货币化。
2. **价格和市场改革**：价格和工资的市场化使其分别与成本和生产率相挂钩；放宽贸易管制；货币的可兑换性使转型经济与世界相联系，实行与国际市场竞争相联系。
3. **企业改革**：实行私有化，鼓励私有部门发展，建立和澄清产权关系，帮助企业进退，提供竞争，工人和管理层的激励机制要反映相关市场价格的变化。
4. **机构改革**：重新界定国家的职责，改革法律和规章，改革社会安全网和政府机构（税务管理，财政和开支控制，货币控制）。[19]

很明显，改革的内容是密切相关、紧密相连的。劳伦斯·萨默斯（Lawrence Summers）教授认为，稳定宏观经济、物价和贸易改革应该在第一阶段予以实施，随后进行税制改革、社会安全网的开发和企业改革。私有化法律以及机构框架的改革可以在改革过程的早期进行，而资本的全部兑换、金融和工资制的全面放开应在改革的后期执行。[20]

经济重组。[21]经济改革为经济重组的可持续性进行奠定了基础。重组的过程需要花费10年甚至更长的时间。因为许多新经济部门的启动，需要时间对新引进的市场信号做出反应。以波兰为例，在共产主义体制下，它的经济严重偏向制造业、偏离服务业。一旦市场动力得到引发，大部分资源就会从过度扩展的制造业部门撤离，转向过去被忽略的部门。新的个体企业在贸易、服务、住宅建设行业大量涌现，而制造业就业大幅度下降。

此时就会发生制造业部门内部的重组——从资源能源密集型的重工业向劳动、技能密集型产业转变。然而，由于波兰改革

政局不稳，产权关系不够明朗，外国直接投资仍然很少。如果改革能够持续，未来几年中的外国直接投资应该大幅度上升。

除去制造业和服务业，农业是另一个进行重大重组的成熟领域。在共产主义体制下，许多小农场靠大量补贴来维持农村的社会稳定。最近对农业补贴的大幅度削减，使得许多小型农场主变卖自己的农场。随着农业工人迁移到都市，农业效率得以提高。

拉丁美洲：重新转向自由市场经济

拉丁美洲正在进行深刻的经济和社会变革。过去的进口替代战略没能将拉美经济提高到国际水平：孤立于世界其他经济的"追赶工业化"的企图最终导致经济停滞、社会危机和严重的环境恶化。相反，最近拉美正在加强它的市场和国际化趋势。受到自由市场经济观念的引导，拉美正在变成对外国投资者和出口越来越有吸引力的市场。[22] 对外国投资者来说，跨国公司正在拉美重新设立分公司以获取全球战略的更好实施。对出口商来说，由于贸易障碍已经消除，出口增长最快的公司正在致力于以世界社会为中心的专业化公司，如：采矿、农业和自然资源密集型企业。多数企业劳动生产率大幅度增加。[23]

经济政策的重新定向还对当地拉美企业产生了根本性的影响。一大批当地资本货物生产商关门倒闭。为了更具国际竞争力，拉美公司采用外国的技术和设备，目的是扩大生产链的某一部分（如巴西的鞋业），但前提是生产链的每一环节都得具有竞争力。大型工业集团已经开始对机构和技术的现代化进行改造。改造的实例包括巴西、墨西哥、阿根廷、委内瑞拉的钢铁业和石化业，而且当地的大型私有企业开始涌现。经过一段初期的合作与专业化分工，有些私有化企业在国际市场的某一细分部分

会具有强劲的竞争力。

总之，自由市场经济正在帮助消除低效率的经济部门。但是，它们不会自动改进资本和环境状况。对许多拉丁美洲国家来说，90年代后期的挑战是提高国际竞争力并改善资产和社会条件。[24]

维持生计经济体：打破怪圈

对维持生计国来说，问题和困境是多种多样的。外部的困扰和自然灾害虽无法预料，但它们的严重恶果可以通过更具适应性的经济体制和更好的管理，如灵活的汇率、灵活的劳动合同、减小国有企业的范围等加以减轻或减缓。高居世界增长首位的人口也对这些国家的经济增长起到抑制作用。[25]

这一群体要创造经济财富，可以实施爱尔玛·阿黛尔曼(Irma Adelman) 1984年提出的产业战略。这一战略基于一个基本假设，即农业生产率的提高会促使国内大众市场发展。但阿黛尔曼认为，对维持生计国来说，中小型农业而不是大规模农业最适合这些国家(像波兰推荐的那样)。这个战略被称之为以农业需求为导向的产业化战略(ADLI)。[26]

> ADLI战略的主要内容，是通过提高中小型农业的劳动生产率来建立一个国内大众消费市场……中小型农业与国内工业有更广泛的连动效应，而其劳动生产率又不在大型农业之下。小型农业是劳动密集型并使用国产农具和机械……小型农场主有更大的边际消费倾向，而很大一部分边际消费份额，将流入当地生产的纺织品、服装、鞋业以及像冰箱、自行车、缝纫机这样的耐用用消费品和简单的小型电器。同时，农场主也趋向于对人力资源进行大力投资，将

他们累积收入的很大一部分用于教育。[27]

以农业需求为导向的产业化战略（ADLI）似乎很适合次撒哈拉非洲的贫困国家。这些非洲国家出口工业制成品的增长潜力有限。实施ADLI战略的原因有两个：首先，对于食品短缺、农业产量停滞不前、人口快速增长的国家，只有提高农业劳动生产率才是正确的策略；其次，以农业为导向的增长可以产生一批小型制造业公司，这些公司可能有望跻身于国际市场。为了提高农业劳动生产率，应在小农场主中建立价格和投资激励机制，辅之以机构和结构改革来改进农产品的营销和分销。[28]

瑞兹玛(Reitsma)和克雷潘宁(Kleinpenning)两位教授认为，多数维持生计国都陷入一种复杂的相互连接的怪圈网之中（见图7.6)。如果没有外部世界的帮助，人们有理由相信这些国家将无法自行摆脱这些怪圈。从图7.6中可以看出，劳动生产率低下是制约这些国家经济发展的主要瓶颈之一。[29]

提高劳动生产率需要提高下面的"八个M"：管理（政府领导)；人力(人力资本)；机器(生产体系和设备)；金钱(资本)；材料(自然资源)；方法(合适的技术)；信息(收集关键资料)；以及市场(与世界市场相连)。对于维持生计国，外国援助(金融、技术和管理援助)将会帮助这些国家提高劳动生产率，然后收入就会增加，国内市场将会扩大，农业和工业生产者的销售量就会上升，从而赚取更多的利润，利润使它们能够进行投资从而进一步提高劳动生产率和产量。用这种方法，国家就会打破经济怪圈，并使经济充满活力。[30]

小　结

国家需要实施战略突进以完成具体目标。从概念上讲，一个

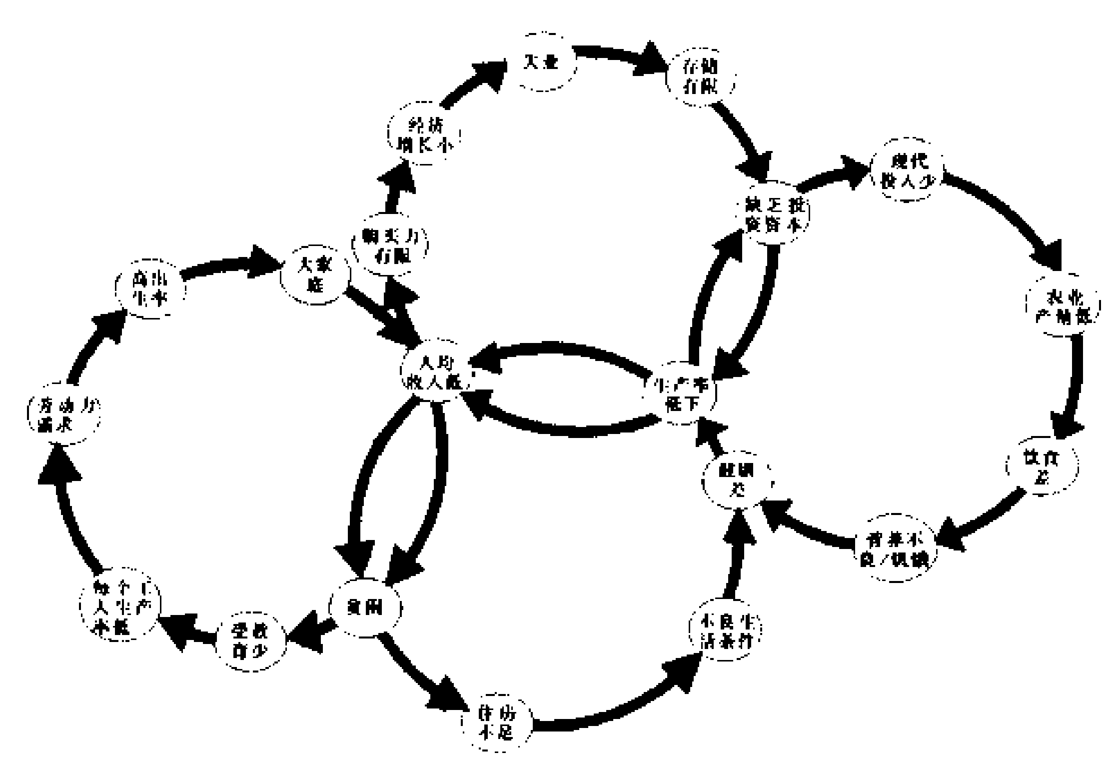


图 7.6　四个彼此相连的怪圈

资料来源：H. A. Reitsma and J. M. G. Kleinpenning. *The Third World in Perspective* (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1985), Figure 16, p. 214.

国家的战略突进就是它的宏伟战略，其中既包括它的**战略远见**：国家将要做什么？也包括它的**战略态势**：国家将如何去做？

国与国之间在财富和竞争能力上的起点不同，产生了不同的战略突进方略。具有领先地位的国家肩负着保持其目前地位的使命，而正在失去竞争地位的国家担负着重新恢复其竞争地位的使命。目前财富与竞争性均很佳的国家则承担着扩展其竞争性并进一步积聚国家能力的使命。而财富和竞争性均很弱的国家则面临着转型的使命。

一旦一个国家掌握了航程并为之奋斗突进时，这个国家就必须发展并实施完成未来使命的战略。国家战略的制定者必须保持对战略的控制，否则国家将逐渐失去其目前具有的强有力

的财富和竞争地位。从概念上讲，一个国家的财富和竞争力不是逆流而上就会顺水而下。国家必须控制并适应世界发展动因和趋势的变化(第6章)，适应战略群体国内外的激烈竞争(第4章)，并适应本国自己的内在动力(第5章)。

第3篇

设计国家的战略态势

第 8 章

制定国家的投资政策

二战以来，国际经济活动几乎扩展到了世界的每一个角落。鉴于国家财富的增长主要取决于其出口能力的增加，国际竞争对任何一个国家都显得极为重要。为了取得竞争优势，国家必须在对外直接投资、工业、贸易方面采取明确而持续的发展政策。

一般说来，政府更希望看到本国厂商在全球经济竞争中取得优势。但要达到这一目标，政府必须鼓励发展与外国厂商的联系，邀请它们进入本国市场。政府采取这种政策对本国经济大有好处：它能促进公平竞争；提高本国供给品的质量；将新的技术和知识用于东道国的生产等。所以，我们对于原来不鼓励外商进入的发展中国家现在竞相吸引外资也就不足为怪了。工业化国家也不例外，它们也在争相吸引外资，主要是为了创造更多的就业机会。

我们在本章讨论各国的投资政策，而在随后的三章中将讲述工业和贸易政策。在此，我们将探讨政府怎样制定并实施吸引外资的战略。首先，我们要讨论国际贸易、工业与外商投资的联系。其次，我们要讨论外商直接投资政策。最后，我们将对各国外商直接投资战略进行详细的分析。

国际投资、工业和贸易的关联

目前世界贸易与投资发展的浪潮呈现出以下五个方面的趋势。

1. **全球化进程在供给与需求两方面均呈现持续发展的趋势**。但是，这一进程主要集中体现在三个地区，即所谓三极地区——北美工业化各国、西欧和东亚（日本及四小龙）。这些经济体之间的联系被肯尼奇·奥米（Kenichi Ohmae，1990年）称为“无边疆的世界”。这三极内部的联系，三极与其他国家的联系均推动了国际贸易和金融体制的发展。

2. **在这三极中存在一个漫长而不再敏感的经济周期**。舒瓦布（Schwab）和萨斯加（Smadja）两位教授发现，这三极内部每一地区对于其他地区的经济波动变得不那么敏感与脆弱。以东亚为例，在日本经济萧条时其他国家仍保持良好的增长势头。而最近欧洲经济处在漫长的萧条时期，美国却成功地避免了萧条的发生。[1]

3. **在全球市场上，新的竞争者不断出现**。例如，欧佩克（OPEC）各成员国在70年代对世界经济产生了重大影响，而日本在80年代则成为世界经济的一霸，亚洲四小龙（香港、新加坡、韩国、台湾）也实力不凡。随着东欧国家和前苏联国家的经济转轨，它们也作为新的竞争者出现，更不用提最近迅速发展的智利和阿根廷了。这些新的竞争者的出现迫切需要能够反映各方既相互独立、又相互依赖的新的条约与格局的出现。[2]

4. **"全球性产业"在世界上许多地区出现。**它的发展为国际劳动分工创造了条件。

5. **各国政府的行为自由正在逐步削弱。**政府权力的实施受到国际组织(如国际金融资本市场和跨国公司)以及政府主体(如欧盟和世贸组织)的限制。[3]"货币"这一概念已扩大为许多结算工具,超出了美国联邦储备所能控制的范围。货币政策也不仅仅是管理商业银行储备、高能货币和货币总量那么简单了。

外商直接投资政策

生产和消费者生活方式的全球化,以及技术的飞速变革,已经从根本上改变了国际竞争的规则。传统贸易理论强调在各国集中生产特定的产品,并在具有比较优势的基础上进行竞争。这种贸易理论假定最基本的研究单位应为国家。[4]

而在"战略贸易政策"理论出现后,分析重点转向垄断竞争、垄断定价和规模经济,认为政府干预可以真正地提高本国财富水平。但是基本分析单位仍停留在国家这一层次上。[5]

现在,外国直接投资不但削弱了传统贸易理论,也削弱了战略贸易政策理论的观点。它使跨国公司和本土厂商的界限变得模糊。各经济体之间内部和外部的联系缠绕在一起,评价某一政策的利弊已变得相当困难。跨国公司的民族性与经营国际性的区别降低了各国控制国外厂商政策的效力。对于这一点,斐登·尼科雷德(Phedon Nicolaides)认为主要有两个原因:

首先,从跨国公司的角度看,投资方式在很大程度上取决于跨国公司的全球目标、东道国的主要政策及其本身技术的特质。投资方式的选择,可以建立外商独资公司,实行合资,也可让

当地制造商在自己监管下生产，还可以生产当地品牌的产品。所以，如果东道国政策发生变化，跨国公司资金运做方式将做相应改变，以便选择最优投资模式。

第二，假定某国政府要求跨国公司遵守必须在本国生产的规定，为什么这项规定不适用于本国厂商的海外经营呢？[6]

正如舒瓦布和萨斯加所指出的那样，在贸易问题上衡量的主要标准已从"产品的国籍性"转移到"它能在何处为何人创造就业机会"了。

> 克林顿政府制定了新的优先顺序，把在美国的美国公司列为首位保护对象，在美国的外国公司排在第二位，而在国外经营的美国公司仅排在第三位。对于美国工人工作机会的鲜明保护立场也在欧洲得到了体现。[7]

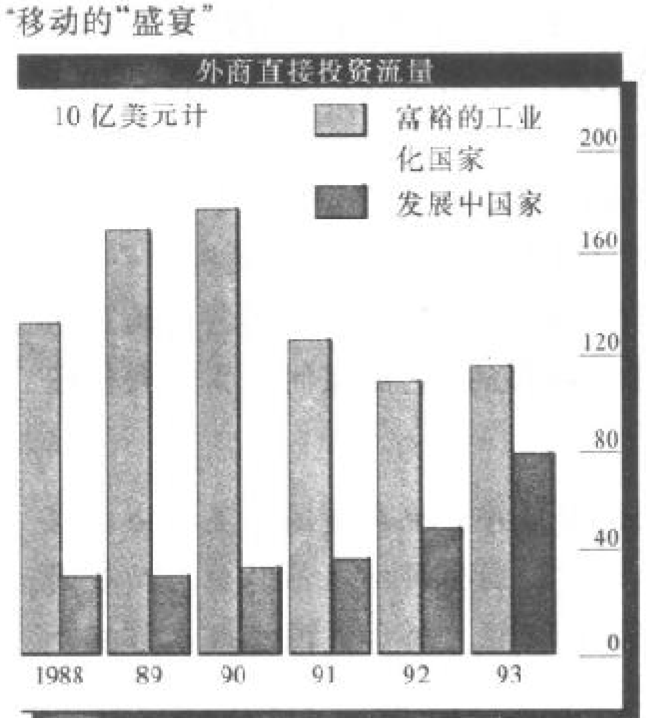
吸引外商直接投资的竞争[8]

外商直接投资向发展中国家的流入量从1990年的310亿美元迅速增长到1993年的800亿美元，这其中近60%的资金流向了亚洲。但是，外商直接投资流向发达国家的则更多（见图8.1）。七个工业化国家：美国、英国、日本、德国、荷兰、法国、加拿大几乎瓜分了全部外商直接投资。

因发展中国家劳动力价格低而在那里投资建厂的势头开始下降，原因有以下几个：

1. 工资不再是决定投资地点的关键因素。随着研制开发与市场营销重要性的提高，低工资的相对优势开始削弱。最近一项研究表明，[9]工业化国家许多行业的落后技能劳动力成本在产品总成本中的比例已从20年前的25%下降到现在的5%～10%，半导体行业中直接劳动力成本仅占总

"移动的"盛宴"



外商投资接受国

10个最大的发展中国家和地区

1988－92,10亿美元计

中国	25.6
新加坡	21.7
墨西哥	18.4
马亚西亚	13.2
阿根廷	10.6
泰国	9.5
香港	7.9
巴西	7.6
台湾	6.0
印尼	5.6

图8.1 外商直接投资的流入

资料来源:"Survey of the Global Economy," *The Economist*, Oct. 1, 1994, Figure 12, p. 23.

生产成本的3%,彩电制造业占5%,汽车工业也仅占10%～15%,但劳动力成本在服装与鞋袜业仍占相当大的比重,约占总成本的1/3。

2. 低廉的劳动力成本优势极易被劣质的基础设施及低素质劳动力这样的劣势所抵消。
3. 技术与生产技术的提高对产品质量与信誉提出了更严格的要求。这些新的生产技术更易受瓶颈产业影响,所以基础设施的完善,可信的供电行业与完善的运输网络显得尤为重要,因为这些基础行业的落后,使得对发展中国家投资兴趣下降。
4. 发展中国家的教育水平远远落后于发达国家。高技术劳动力的缺乏使复杂技术产业在发展中国家的经营变得十分

困难。

但是，仍有不少资金源源不断地从发达国家流向发展中国家。在一些地区，这种技术差距正在逐步缩小。虽然前苏联国家经济发展艰难，但它们拥有受过良好教育的人，尤其是一大批工程师和科学家。在韩国，有一大批20~40岁受过正规教育的年轻人，数量甚至比大多数欧洲国家还要多。那种认为发展中国家是生产低技术、高劳动含量产品的观点已经过时了。

最近对发展中国家的投资不仅仅局限于制造业，而是更多地集中在服务业。

> 瑞士航空公司将其所有收益会计核算业务转移到了孟买。由于拥有大量有技术、会英语的工程师和科学家，印度也成为计算机软件开发中心，大多数美国计算机公司现在纷纷将其劳动密集型项目转移到班加罗尔。这一度使美国本土软件开发变得不景气。在世界范围内，发展中国家的工人们已为西方公司进行医院病人记录、消费者使用记录、保险索赔记录和杂志订阅记录的数据分析工作。[10]

因此，随着未来几年资源配置的发展，发达国家的劳动力，无论技术高低，都要面临来自发展中国家的挑战。从世界经济的角度来看，这将使国际劳动力实现更合理有效的分工。

由于对外商直接投资供给与需求的不断增长，获得国际银行机构贷款受到诸多限制。因此，我们对各国为吸引外商直接投资而展开的激烈竞争就不会感到大惊小怪了。

外商直接投资战略

外向型经济与内向型经济吸引外商直接投资的优势是不同

的。对内向型经济的投资最主要原因在于能绕过其进口关税壁垒——国际货币资本市场的资金想占领被保护的市场，因而在其他国家建立工厂。相比而言，外向型经济吸引外资的优势在于其出口产业部门所具有的、潜在的出口优势，这种投资建立的工厂会在全球范围内经营。[11]

罗宾·盖斯特(Robin Gaster)认为，如果某个国家要想从根本上获得外商投资的利益，其外商投资政策至少应满足下面两个基本条件：首先，在短期内必须采取吸引外商投资的战略，以增加外国资本进入本国市场；其次，将这些资本流入以能够使本国经济长期利益最大化的方式进行引导，使其合理配置。[12]

吸引外商直接投资

政府使用吸引国外直接投资竞争性战略时，在一定程度上可以在整个市场战略中熟练使用以下三个：

1. **产品**：在一国投资内在的优势与劣势，不仅体现在这个国家总体的吸引力上，还体现在某一特定投资地区的吸引力上。
2. **价格**：这通常包括税收、信息、补助、关税保护和相似的价格机制。
3. **促销**：指传播信息，及对吸引投资地区形象宣传等一系列的活动。[13]

一国对外资的吸引力。国外投资者在考虑一国投资吸引力时至少会注意四个方面：它的相对竞争优势；本国经济及政治局势的稳定；对产权的保护；对外贸易特区。

1. **相对竞争优势**。迈克尔·波特1990年认为，一个国家在某一特定行业对外资的吸引力，取决于以下四大方面的表

现：

- **要素条件**：一个国家的自然资源、地理条件、熟练与非熟练劳动力水平、基础设施水平越好，对外资吸引力越大。
- **需求条件**：本国对工业产品和服务的需求越大，对外资吸引力越大。
- **相关支持行业水平**：一个国家的相关支持行业越具有国际竞争力，该国投资吸引力越高。
- **厂商战略、结构和对手情况**：本地的行业内对手越集中，本国对外资就具有更大的吸引力。[14]

波特用这些条件来解释为什么有些地区在有些行业，如意大利的时装业、荷兰的乳制品行业极为强大。

2. **经济和政治局势稳定**。每天的报纸上充斥着政局动乱和经济动荡的新闻，就会使厂商在国外投资时犹豫不决。既然像伊朗的国王沙（Shah）的政府和菲律宾的马科斯（Marcos）政府这样表面上很稳定的政府都会垮台，还有哪个政府可以依靠呢？自1960年以来，1,500多个公司的财产在76个国家的511次动乱事件中被没收或征用。即使不发生征用，公司也会因罢工、货币贬值、货币封锁等因素丧失其投资的价值。

经济及政局稳定一直是东亚国家成功吸引外资的一个重要因素。从另一个方面来说，巴西宏观经济的动荡是其80年代外商直接投资下降的主要因素。

分析家们对两种类型的国家风险进行了区分。第一种是资产保护/投资回收风险，它来源于政府或人民的破坏，没收或征用，限制移动资产的直接行动。第二种是经营利润/现金流量风险，它起源于经济滑坡、货币贬值、罢工等。一些分析家认为，前

者为政治风险而后者为经济风险，但二者是紧密相联的。

3. **产权的保护**。对外商直接投资管理的法律与机构组织应该公平、可信与稳定。利润汇回时的外汇自由兑换、物资进口的获得应及时。有意投资者往往会担心会对原有的所有权施加压力或完全本国化(详见第14章)。[15]

4. **对外贸易特区**。吸引外资的途径之一，是建立对外贸易特区(FTZ)，在区域内仅生产出口商品的公司的设立不受东道国大多数法规的管制。跨国公司获准从事经营、进口、生产，甚至在对外贸易特区中完全拥有一个公司，只要跨国公司组织不在东道国国家内出售它进口的货物，它就对本地市场无任何影响。而东道国从其中能获得如下利益：工作机会的创造，劳动力技术水平的提高，技术转让和居民收入的增长。[16]

对外贸易特区不仅在发展中国家也在发达国家发展起来。一些国家，如匈牙利建立工厂或仓库，在那里货物可以像在对外贸易特区内一样储存或装配，其他一些国家则划出某个完整的地区用作对外贸易区，对外贸易区还被称为经济特区(SEZs)，它包括整个地区，中国的经济特区就是典型的例子。这包括一整套政策，对外商投资，信贷的获得，货物的运输等均实行优惠。[17]

价格制定方面的投资政策。税收减免，开发研究鼓励，资本授予，培训补助等，这些都是许多国家对外直接投资政策的普遍特征。

爱尔兰的工业发展计划是世界上最为精细的计划之一。爱尔兰政府提供的资本授予在工厂和新的设备方面能够达到其成本的40%～60%，政府还在研制与开发及培训方面

给予补助。通过对以税收为杠杆的租赁及利息补贴，爱尔兰政府对营运资本和对公司自身的固定资产投资提供优惠的融资机会。政府通常对公司利润征收10%的税，但实际上这很容易通过折旧和课税扣除方式而降为零。

这些鼓励政策，加上爱尔兰欧盟成员国的身份以及爱尔兰工业发展部门的良好推广，促使成百上千的美国公司纷纷在爱尔兰投资建厂。[18]

但是，一般说来，靠优惠措施本身吸引和留住大多数国际货币资本还是不够的。事实上，能够确立良好的投资环境的政策比吸引外商直接投资的特定鼓励措施，如税收减免更具优势。后者可以吸引一些移动自由的公司，当税收减免过期后，它们就从东道国撤资。但是，特定鼓励措施在附有好的基础设施，如教育、公路、港口、机场等的投资支持时，会产生更好的作用。[19]

新加坡政府制定了一系列税收优惠措施，鼓励外国公司在新加坡进行研制开发工作。从事研制开发的公司能够获得比一般年限更长的“先锋地位”(指税收优惠)；固定资产的投资，除得到研究与开发投资的资本优惠外，还有可能获得高达50%的资本优惠；研发经营成本包括人力、材料及公用设施成本，它们能够获得双倍优惠；公司可以把收入的20%作为研发基金，只要在三年内运用便可以免税。

此外，还有其他一系列优惠政策。例如，拥有当地公司30%以上股权的公司能获得“美元换美元”的优惠，用于开发新产品所需的直接人力、原料、原型生产成本、咨询费用和设备的支出。政府还实施一项研发辅助计划，推动有关科技园区等的开发研究。虽然许多措施服务于新加坡本国公用设施和机构，但国外企业越来越从其中获得好处。例如，在通海闸门技术、在快速自由通道和严密光学碟片储

存工具方面，允许新加坡国立大学电子工程学院和机械制造工程学院给予帮助。[20]

投资促进。[21] 通常认为在这个问题上要实现以下三个目标：

- 在投资环境中树立本国是最优投资地点的形象。形象树立战略适合于吸引处于投资初级阶段的投资者。树立形象技巧包括：在通行的有关财经的媒介上做广告；参加投资与贸易展览；在特定工业部门的有关媒体上做广告；推进投资代表团的交流，无论从资金来源国到东道国，还是从东道国到资金来源国，举行有关投资机会方面的信息研讨会。
- 吸引特定的投资项目。当未来投资者处在投资决策的后期时，必须将重点转移到明确的投资项目上。这里的推销包括参加直邮或电话营销拓展行动；举行从资金来源国到东道国或反向的特定行业引资代表团的访问活动；举行行业信息研讨会；参加公司研究活动并进行产品展示；从形象树立到形成明确投资机会，政府机构加强了与公司的联系。
- 对现在和未来的投资者提供优质服务。这包括：提供投资咨询服务；尽快办好外资进入申请的许可；提供投资后的一系列配套服务。

东道国长期利益最大化：技术转让

正如在第2章所讨论的，外商直接投资可以弥补以下五个主要缺口：1. 资源缺口；2. 外汇缺口；3. 效率缺口；4. 预算缺口；5. 技术和管理缺口。前四个方面可以在短期至中期内提高

国家的竞争力，而第五个方面能够提高国家的长期竞争力。

马来西亚的对外贸易区就是最好的例证。虽然在国际收支和就业方面获得可观利益，但是向本地供应商的技术转让却令人失望，有些技术能力获得提高，但主要收益仅仅局限在工业的简单部门。[22]

许多发展中国家的技术进步基本上取决于自身的技术政策和来自跨国公司的技术转让。各国的技术政策又取决于本国的要素条件和现阶段技术发展水平。技术转让有不同的方式：跨国公司通过设立分支机构或合资方式的对外直接投资；对非成员的技术认可；签署专有技术及服务的合同；外国产品名称的使用特许；提供某一产品或服务的特殊技术。[23]

但是，技术转让并不像购买资本货物那样简单，这需要在对原有技术消化吸收、改进和提高的基础上传播到其他厂商或工业部门。互补性资产的存在，尤其是管理和组织能力，也是成功消化吸收国外技术的一个必不可少的前提条件。[24]

政府委托型技术转让

在日本和亚洲新兴工业化国家技术追赶时期，技术政策的一个突出特征是实行一系列跨国公司技术转移的引导政策，这些政策反映了贸易和技术政策及目标的相互依赖性。因为政府参与技术从跨国公司向本国的转移，这些政策又被称为接纳导向型政策。[25]

在19世纪50～60年代，日本政府广泛实施了这一技术转移政策，它以限制跨国公司进入本国市场和进行投资方式为主。政策要求跨国公司将核心技术转移到东道国，以此换取在这一巨大的快速发展市场的投资机会。[26]计算机技术就是其中之

一。

在50年代后期，日本政府对IBM公司施加压力，要求IBM将一些专利廉价转让给日本企业来换取在日本生产的许可。政府还对IBM生产计算机的类型和数量做了严格规定，并要求其产品大部分出口。[27]

技术转让政策，如果辅以出口拉动政策和人力资本投资政策，能够为本国厂商获得更多技术与更可观的经济回报。

巴西是飞机的出口大国，而新兴工业化国家是很难在国际上成功销售这种产品的。巴西成功的主要功臣是巴西帝国航空公司（EMBRAER，一家当地公私合营的公司），它成功的原因是合适的市场定位和有效的国外技术引进。该公司专门生产式样简单、价格低廉、性能却很可靠的飞机，尤其适合于第三世界国家使用。这一战略产生了可观的销售量和巨大的出口潜力。EMBRAER还通过许可安排与合资等方式来充分利用适合自己特定需要的外国技术。[28]

正如大卫·莫沃里（David Mowery）指出的，技术外溢很大程度上取决于当地对所转让技术在消化吸收与传播方面的管理与技术能力。在本国接受过程中，外向型经济与激烈竞争无疑是其中的重要因素。[29]

请看日本计算机行业：

- 日本技术转让政策的一个重要组成部分，就是政府将外来技术广泛传播到本地企业。政府通过对外国技术进行许可的方法提高本地厂商的技术水平，造成本地厂商在使用外国技术上的激烈竞争。[30]
- 从1961～1981年，日本政府将60亿美元用于计算机行业的研发、新设备及营运资本支出。对研发的补助是与

> 其成果紧密相关的。如果一家公司没有实现开发项目的商业化或成果不具竞争力，它就会被排除在下一阶段补助计划之外。政府鼓励企业从事一些它们本可避免的存在风险的研究(如VLSI项目)。政府帮助它们在这一领域顺利发展，但同时也让它们在开发成果商业化和市场化方面积极参与竞争。对每一个公司来说，都存在参与竞争和参与协作两个阶段。这里有深刻的教训。[31]

跨国公司之间的激烈竞争是另一个主要因素。在巴西，许多飞机制造商想进入该国市场，这种激烈竞争给巴西政府选择的机会与权力，它与最后进入成功的公司(美国PIPER公司)签订了一系列技术转让协议，推动了本国飞机制造业的发展。[32]

东道国政府可以采取的某些措施

1993年，约翰·邓宁教授(John Dunning)罗列了政府可用于鼓励技术引进的政策选择，应该指出这些政策并不是相互排斥的。

- 对新的和/或现有国外投资者的技术转让设立准入条件限制；
- 对跨国公司分支机构的经营做出规定；
- 取消对跨国公司提供技术应用的限制；
- 对国外公司技术转让许可费支持做出限制；
- 让不同的技术供给者进行竞争性投标；
- 鼓励跨国公司在合同基础上出售技术；
- 对技术合同的持久性做出规定；
- 鼓励本国技术的进步发展；
- 建立有利于技术自由流动的市场机制；

- 规定跨国公司必须承担的培训义务；
- 鼓励跨国公司在东道国建立研究开发机构；
- 支持国有公司的发展；
- 运用财政方面或其他方面的政策，鼓励私人研究开发机构达到边际社会效益等于边际成本的最优点；
- 重新研究本国宏观政策，清除跨国技术市场的结构扭曲现象；
- 支持工业结构重新调整；
- 鼓励大学、研究机构和私有企业间的互动合作；
- 通过教育或其他措施来提高本国人力资本水平；
- 实现技术市场和其他扭曲技术转移的市场的自由化。[33]

技术的滥用

根据厄代纳·凯纳克(Erdener Kaynak)的观点，技术的滥用产生以下四个方面的问题：

1. 目标方面：这些技术是否真的能帮助实现国家发展的目标?
2. 产品方面：产品和服务是否有效，是否被最终用户接受与使用?
3. 过程方面：生产的过程是否实现资源的更优利用?
4. 文化和环境方面：这些技术及其机构安排与当地环境及文化是否协调?[34]

对工业化国家来说，一个主要担心是外国跨国公司对良好的商业惯例的使用。正如彼特·迪肯(Peter Dicken)所定义的："体现在工人组织、劳动者关系以及与供给者关系等方面的有效'社会'创新。"日本对英国的投资就是其中的一例。有人认为采

纳日本高效的商业惯例会重塑英国工业，在经济中形成高效率状况。[35]

获得技术的途径

技术的获得有三种主要选择方式。首先，从跨国公司购得技术或使用许可，但跨国公司可能不愿给予许可或会索取高价。其次，建立双边联盟。如果一方没有任何值得交换的技术，要找到合作者是相当困难的。第三，提高本国技术水平。这对于先进工业国可行，而对发展中国家则根本行不通。

鉴于技术仅仅是跨国公司带到东道国的全部特质的一部分，它本身可能一无所值，要评估获得同一项技术的不同方式的成本是相当困难的。[36]

小　结

世界贸易和投资的发展已呈现出五个主要的趋势：国家与地区联系的加强；经济周期的延长；新的竞争者的不断出现；"全球产业"的发展；各国政府行为自由的减弱。

外商直接投资促进了各经济体制间的内部及外部联系。对任何具体政策的利弊评价是相当困难的。再者，跨国公司的民族性与经营的全球性使政府针对其制定的政策的效力大大降低了。

非熟练和半熟练劳动力不再是决定跨国公司选址的决定因素。随着研发成本、运营成本和营销成本的上升，低工资的相对比较优势逐步减弱。这对于有着充裕劳动力供给的发展中国家构成了挑战。而现代灵活的生产方式对产品质量与性能的要求，是降低对发展中国家投资吸引力的又一重要因素，因为发展中

国家的基础设施实在太差。另一个因素是发展中国家教育水平远远落后于发达国家和新兴工业化国家和地区，如韩国、台湾等。

一国的外商直接投资政策有两个基本目的：从短期来说，一项有效的外商直接投资政策能够吸引到外资，增加本国资本的流入量；从长期来说，它能够引导资金流向，以实现东道国经济利益的最大化。

政府在运用吸引外商直接投资的政策时，应把握以下三个要素：(1) 产品：对一国投资的利弊判断，不仅取决于总体投资环境的吸引力，还取决于其中某一地区的吸引力；(2) 价格：它包括税收减免、政府补助、关税保护和其他类似的价格机制；(3) 提高与推广：对投资地区的宣传或树立良好的投资形象所开展的活动。

技术转让政策，若辅以出口及人力资源投资和实物资本投资方面的补助，能够更大程度地推动技术进步并获得更优的经济效益。但是必须对技术滥用和技术转让成本加以考虑。

第 9 章

建立国家的产业集成

二战以来，全球竞争主要围绕北美、欧洲和日本这三大地区性中心而展开。然而，80年代亚洲出现了一批国际性的经济强国。这些国家摇身一变，从第三世界国家的地位成为了新兴工业化国家(NICs)。

什么是当今全球经济中决定一国国际竞争力的关键因素呢？波特教授在1990年指出：答案在于一国的产业集成状况、各个产业和公司的发展水平，而不在于一国国民经济总量与经济特征。事实上，这些新兴的亚洲挑战者所具有的竞争动力，并非在于其有利的天然要素条件，而在于其连贯的产业发展战略。每个国家都在不断地调动和组构本国有限的生产能力和资源来获得经济优势。[1]

本章首先讨论产业集成(industrial clusters)的概念，然后再探讨工业集成内部产业间的互动效应。产业集成的概念给政策制定者设计国家产业组合提供了依据，我们将在下一章对此进行研究。

构建国家的产业集成

产业集成是指一组存在积极的横向及纵向联系的产业部门。如果某个产业多元化时所涉足的领域的投入或产出来自于本产业，则该多元化的方向为“纵向”。纵向的联系有两种：前向联系及后向联系。前向联系是指核心产业与下游产业的联系，而后向联系是指核心产业与上游产业的联系。例如，钢铁业需要其他产业部门如采掘业（煤、石灰石、铁矿石）的投入。这构成后向联系。钢铁再可以出售给很多部门，如运输业、机械工业、建筑业等，这些部门构成前向联系。

从核心产业角度来看，所有纵向联系的产业部门均可称作“支持性产业”。

> 在马哈蒂尔总理的领导下，马来西亚集中在几个行业积蓄世界级的纵向生产能力，这些行业部门包括半导体、汽车和消费品包装。这样做的原因在于完全可以预计到长期的优势——考虑到印度、中国和其他工资收入奇低的亚洲国家很可能崛起——并非在于目前低廉的劳动力成本，而在于将来对每个产业部门价值增值链的潜在驾驭。马来西亚人不会仅仅组装半导体成品，他们还学着制造半导体晶片，他们不仅组装汽车，还生产汽车零部件。[2]

相比之下，如果某个产业部门不进行投入—产出联系的多元化生产，就可称其为“横向”。横向联系将核心产业与在技术和/或市场有互补关系的其他产业联系在一起。所有与横向联系有关的部门均可被称作“相关产业”。在图9.1中，我们列出了技术相关行业的三个例子。

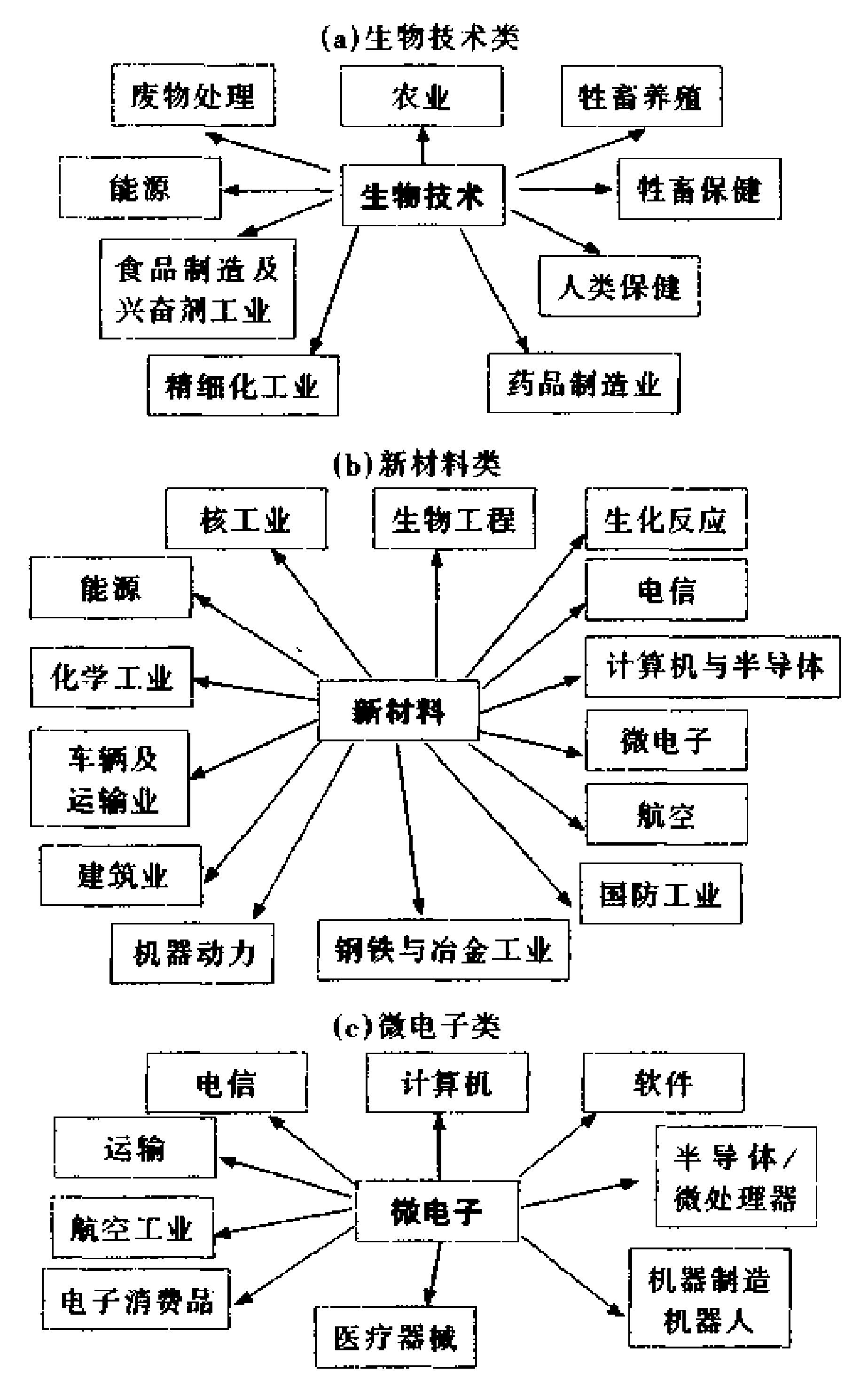


图9.1 与生物技术、新材料及微电子相关的产业

资料来源：Annemieke J. M. Roobeek, *Beyond the Technology Race: An Analysis of Technology Policy in Seven Industrial Countries* (Amsterdam: Elsevier, 1990), p. 58, Graph 3.1; p. 63, Graph 3.2; and p. 73, Graph 3.3.

产业集成的重要性

国家的相关支持性产业的存在是决定本国竞争力的一个重要因素，而产业集成内部成功有效的创新在很大程度上依赖于消费者与厂商间持续的紧密联系。厂商可以根据反馈信息安排生产，而消费者则通过使用向厂商反馈信息。因此，某项既定创新成功与否很大程度上取决于各方在相互联系中的共同促进，这主要通过知识、技术、服务的流动来实现。[3]瑞典的相关支持行业就是一个例证。

> 瑞典有四五个独立的产业部门，这些产业部门由大量具有国际竞争力的产业组成：(1)金属与金属冶炼；(2)运输与运输设备；(3)林业；(4)机械工程设备；(5)动力。这些部门包括一些产业集成，这些产业集成则由紧密相连的行业网络构成。
>
> 技术相关行业厂商间的协作使新产品得以开发：由此形成的新市场仅仅是集成的效应之一；另一效应是各厂商间的亲密协作关系。以下是几个例子：Atlas Copco 和 Sandvik 公司合作开发钻岩技术的“瑞典方法”；Flakt 公司引进采用瑞典方法生产的手表干燥系统；SPM 仪器公司在 SKF 公司帮助下成功使用减震方法来降低轴承之间的摩擦。再一种形式是，小公司从现有知名公司中孕育出来或从研究结构中独立出来，这些小公司往往在母公司的支持下成功地实现了产品创新。例如，瑞典两家电动卡车生产公司的创建人在为本国大公司服务过程中根据其需要进行研究并成功地实现了产品更新。在瑞典从事照相制版业的公司大多座落在列克普工学院（Linköping Institute of Technology）附近，学院不仅给公司提供科研技术，还给公

司输送了大量人才。[4]

在推动公司互相学习、互相协作的过程中，政府起着牵线搭桥的作用。

从国家的层面上看，十分封闭的劳动力市场和潜在的封闭性资本市场能促进产业集成各参加者的相互协作。有证据表明，相同的文化、国家统一标准及大量的工业组织可以促进消费者与生产者之间的联系。因此，除了别的因素外，国家层面的联系对于企业间的互相学习，从而实现产业及技术竞争优势是很有利的。[5]

在产业集成中，每一个工业部门都是资金和技术的来源，并构成许多其他工业部门的市场需求。

产业集成之间的相互作用

一个产业集成的产品创新可能仅限于本集成——集成效应（如刹车装置仅适用于汽车工业），也可能传播到其他集成——逆向效应（如压铸技术可应用于其他部门）。来自消费者方面的需求会引发企业产品创新的压力。在某些时刻，某些工业部门会因拥有许多富有创造力的企业家和研究人员而实现迅速发展。[6]

在产业集成间相关产业也能产生互动效应，这来源于集成内部各产业部门间的相互协调。产业集成内各产业部门之间共同实现规模效应，共享研究和实践的成果。这种现象可能是跨界的，存在于从研发部门到制造、分配、营销及服务各部门，从而产生了以下几种效应：

雪球效应：混合技术。两种或更多种与产品有关的技术相互融合可能会形成一种新的混合技术。在这种情况下，融合形成的产品中每种技术的功能保持不变。[7]

二战以来，混合技术已成为了旧有技术重新利用的流行方式。电器公司把电视机技术、录音机技术、CD机技术及电话技术结合起来制造出可视电话、录像机和新概念电视(见图9.2)。在办公用品市场上，传真机也和电话、复印机和打字机结合了起来。[8]

替代效应：来自相关产业的技术创新可以在核心产业和支持性产业间产生协作或对抗的效应。后者指技术创新产生的替代产品给现有产业造成的威胁。

技术的非连续性会导致:(1)现有产品仍占市场主导地位但份额明显下降;或(2)现有生产大幅下降甚至停产。现有产品之所以会失掉市场,是因为消费者会选择新的、价格更低廉的或更优质的产品。[9]

我们来看一看集装箱和包装的情况。曾使伊利诺斯州欧文斯公司走向繁荣的玻璃瓶，现在已被纸制箱（以国际

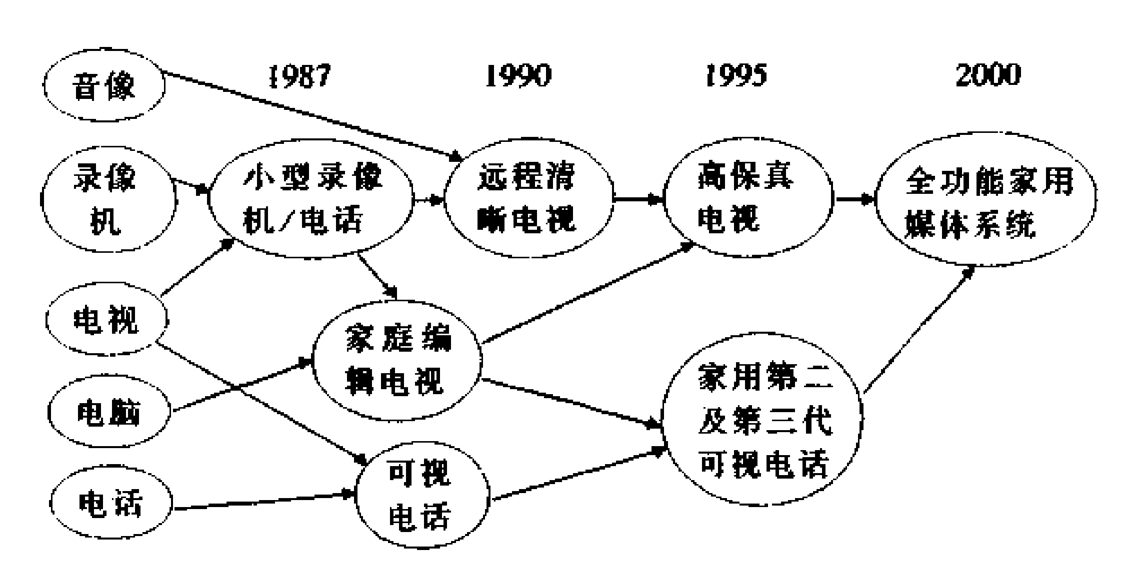


图9.2 日本对混合技术的处理

资料来源：Sheridan M. Tatsuno, *Created in Japan* (New York: Harper & Row, 1990), Figure 5.1, p.64.

> 纸业公司为代表）和钢制箱（首推美国易拉罐公司和大陆易拉罐公司）所代替。在饮料装运方面，钢制罐已被铝制罐所代替。而软饮料的玻璃瓶装也被塑料包装代替。这对伊斯特曼·柯达和Hoechst（一家德国化学品公司）来说可是一笔新生意。在街头小店里，冰箱里堆满了塑料杯包装的牛奶，纸质包装早已不见了。
>
> 塑料包装已在冷冻食品的包装上面取代了金属纸包装。甚至乒乓球也在包装上发生了变化，传统的纸盒包装已发展到金属盒包装，现在又发展到透明塑料包装。在这个不断发展的过程中，一种技术很快被另一种技术所代替。[10]

溢出效应：交叉技术。交叉技术是指一个产业部门的技术创新能够适用于其他产业部门。[11]

在生物技术领域，黄豆发酵术可用于谷氨酸脂发酵。彩电技术可用于高质量图像信号传播和工作站的建立。机器人制造者开始涉足灭火机器人、机器护士和潜水机器人领域。纺织厂将染色技术与复杂化学研究结合起来进行工业染色工作。[12]

溢出效应不仅发生在朝阳产业，也发生在成熟期的产业。现在分析一下纺织工业的情形。

> 从加工角度看，纺纱织线跟制造炭质纤维十分相似，后者是一种高强度的轻便材料，是飞机制造等领域的关键性材料。但细致分析一下，二者又有一定程度的重叠。高新技术与成熟工业的界限正变得模糊，因为二者的分离是人为的。例如，历史悠久的日本纺织企业特雷(Toray)公司，现在已成为炭质纤维的主要生产者。[13]

溢出效应：融合技术。当混合技术在不改变特质的情况下将两种技术合并起来，就成为融合技术。它影响着所包括技术的发

展变化。比如，在日本，许多厂商将他们的发酵技术和生物技术结合起来，制造出新的食品储存剂、酒和药品。[14]

图 9.3 表明了现阶段种类多样的融合技术。

> 机械电子工业（the machatronic industry，机械制造技术和电子技术的融合，如计算机数字控制设备）就是技术融合的例子。其他融合的例子包括光学计算机技术（大量的光学计算机使用转换枪把光束从光缆线的一极发送到其他极）；光学机械电子工程技术（它是指光学技术、机械技术、电子工程技术的联姻）；生物制陶技术（生物技术与制陶技术的结合）；以及生物通信技术（生物技术与通信网络技术的融合）。[15]

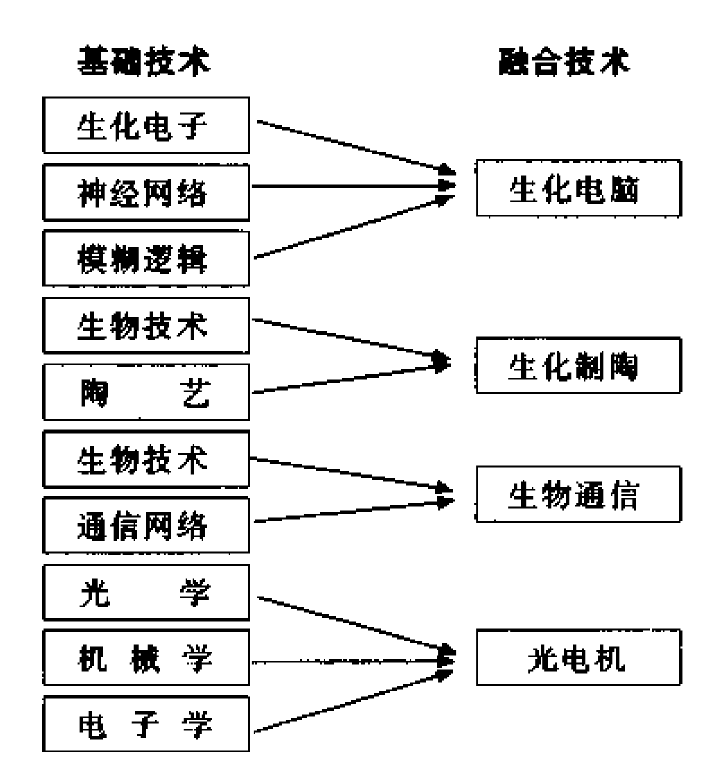


图 9.3 发生在某些关键产业的融合技术

支持行业的互动效应

支持行业从事中心产业上游或下游的活动并使之实现价值增值。对许多产业来说,产业的发展进步取决于产业结构及其支持产业的发展。在半导体工业,持续的技术创新很大程度上取决于半导体制造设备的技术进步。

同一个产业集成中的各成员之间也很可能产生所谓的外部经济。

> 比如在电子技术领域,各种零部件的专门生产商的基础结构起着关键的作用。新产品的生产可能就隐藏在高新技术发展的最初阶段,在这个阶段缺乏各制造商之间的分工协作,这时本国公司就必须生产比最优规模更大量的产品,以使创新的成本提高、速度减慢,从而使在部件来源方面更具优势的外国公司处于不利地位。这是60年代末、70年代初发生在以色列电子工业的真实案例,那时该国的电缆和其他电子配件供给严重不足。而在生产这些特定产品或投入的厂商的不可分性,也正是政府给予支持和补助的原因之一。[16]
>
> 另一个例子是19世纪50年代日本的钢铁工业。钢材是生产的重要中期投入,必须大规模生产,而旨在促进本国优质钢材大量生产的政策,最终导致了金融性外部经济,这意味着钢材低廉的价格降低了使用钢材的产业的成本。这促进了这些产业部门的发展,产业部门的发展反过来进一步促进了钢材业的扩张,并使成本更加低廉。钢材业与其下游产业之间的这种相互依赖的关系产生真正的外部效应——钢材产业回报的不断增大,使下游产业的社会回报不断增长。克鲁格曼(1987)称其为"相关外部效

应”，这是指某一原料回报的不断增长及其对下游厂商成本影响的溢出效应。[17]

一些支持行业的外部经济有时被称作“卫星效应”，因为它们可以在提供其他工业广泛使用的零部件方面发挥核心作用。图9.4列出了一些工业部门的卫星效应。

电脑内存芯片技术便是卫星效应的一个很好的例子。许多厂商都对内存程序技术加以改进，现在已发明的特种内存芯片可用于新概念电视、电话、信息播放、大型计算机信息储存及其他方面。

国家的产业集成:几点思考

有大量证据表明，产业集成有利于许多经济发展目标的实现。但是，分辨产业集成不同于简单区分成功方与失败方。

图9.4 某些关键工业中的卫星效应

卫星技术	应用
整合电路	计算机与通信 机器工具 汽车 消费者电器
激光束	精密仪器 武器 手术用具 激光打印机
CAD/CAE	新产品设计 工具设计
光学纤维	医疗器械 电信

现在，大多数经济学家认为要把优质产业集成与劣质集成区分开来相当困难。这种努力的结果常常是适得其反，政府经常不恰当地对其认为有潜力的产业部门实行各种补贴。而辨别一个产业集成，正如加里·安得森教授所指出的，是“一个对优势尽显的部门与其他相关部门的联系进行评估的过程，这个进程能够对产业吸引程度评估项目、基础设施发展项目和主要工业集成的资源需求提供一些帮助”。[18]

许多发展中国家可以通过发展基础工业——生产原材料、半成品或能源开始工业化进程。这些工业将成为下游产业的支持性工业，它们之所以被称为基础工业部门，是因为它们一旦成立是为了促进其他工业部门发展。发展基础工业对那些有着丰富矿产资源和能源的工业国家来说，是一种有效的战略，这些基础工业部门可能成为进一步工业化的基础。

基础工业的一个主要优势在于它们仅仅需要少量的技术工人，而这如果可能的话可以从国外引进。它们有着不多的后方联系，仅需数目不多的供应商。从政治角度看，基础工业使国家更小程度依赖原材料与半成品的进口，如果一旦处于困难时期，如战争或外汇短缺，其他二级工业部门受到的负面影响就会较小。

然而，基础工业部门也有其不利之处。它们需要大量资本投入但创造就业机会较少。从结构上来说，除非其他下游产业需要其产品，否则它就不能正常发挥其作用。如果本国的需求不足，基础工业部门的一部分产品必须出口，否则这些产业部门只能在低于生产能力的情况下进行生产。正因为有这些缺陷，许多较小的发展中国家仅发展一些特定基础工业部门（如水泥、发电等）。只有那些较大的发展中国家（如巴西、中国、印度），它们已经有一定的基础，才能够广泛地发展基础工业。[19]

概而言之，产业集成可以用来研究分析许多国家的经济发

展战略。但是，正如安得森指出的，至少在两种情况下这种方法并不适用：

1. 一国经济规模太小以致于在产业集成内部无法实现多元化；
2. 许多欠发达国家也不适用此法。

小 结

产业集成是指产业之间纵向或横向联系所形成的结合体。它包括核心产业、相关产业、支持产业。纵向联系是指核心产业与支持产业部门之间的典型联系，而横向联系是指核心产业部门与在技术或市场上有互补关系的产业部门之间的联系。

相关产业不仅通过内部合作对核心产业产生协作效应，而且也能够产生动态效应——例如，雪球效应，替代效应，溢出效应（不仅包括交叉技术，还包括融合技术）——它产生于产业部门之间在技术和市场方面的相互影响。

支持性产业，除了有助于实现价值增值外，在形成外部经济方面也起着重要作用，这是指能够在工业集成中形成卫星效应。

第 10 章

建立国家产业多元化

一个国家的产业多元化包括由许多产业部门组成的产业集成。在产业集成中，一个或多个核心产业被许多相关或支持产业所包围。但是，残酷的全球竞争迫使各国政府不断发展本国产业多元化，力争发展高附加值和高劳动生产率的产业部门。同时，它们也对目前主导但正面临威胁的产业部门进行调整，并对落后或脆弱的产业部门进行重新调整，甚至禁止其发展。

本章主要讨论管理及提高国家产业多元化的问题。首先要确认国家产业发展的决定因素，然后确定国家产业发展的蓝图，最后确立国家的产业发展战略。

第一步：确认国家产业发展的决定因素

加强本国产业多元化要求图 10.1 中指出的两个决定因素，即“产业吸引力”和国家的“竞争能力”。

产业吸引力因素

一个国家现在或将来的产业吸引力可以用以下因素来反映：

1. 高附加值：国家可以进行经济结构调整，从事高附加值的生产以便获得财富。
2. 相关产业：投资于相关产业，如钢铁工业或半导体工业，可获得经济回报。它们的产品成为许多下游工业所必需的原材料。
3. 未来竞争力：政府必须选择发展这样的产业部门，即本国目前在国际上没有竞争实力，但在未来将具有参与国际竞争实力的产业部门。
4. 产业专门化：一个产业部门如果专门进行生产可以很少与其他竞争者发生冲突，这个部门就具有吸引力。
5. 出口潜力：本产业部门的产品有过成功出口的记录，世界市场对之有很大的需求且这一需求还在增长。
6. 本国需求的良好前景：这一产业部门能够通过本国居民对其消费而推动经济发展。其产品必须具有高收入需求弹性，本国经济越发展，对之需求也越大。[1]

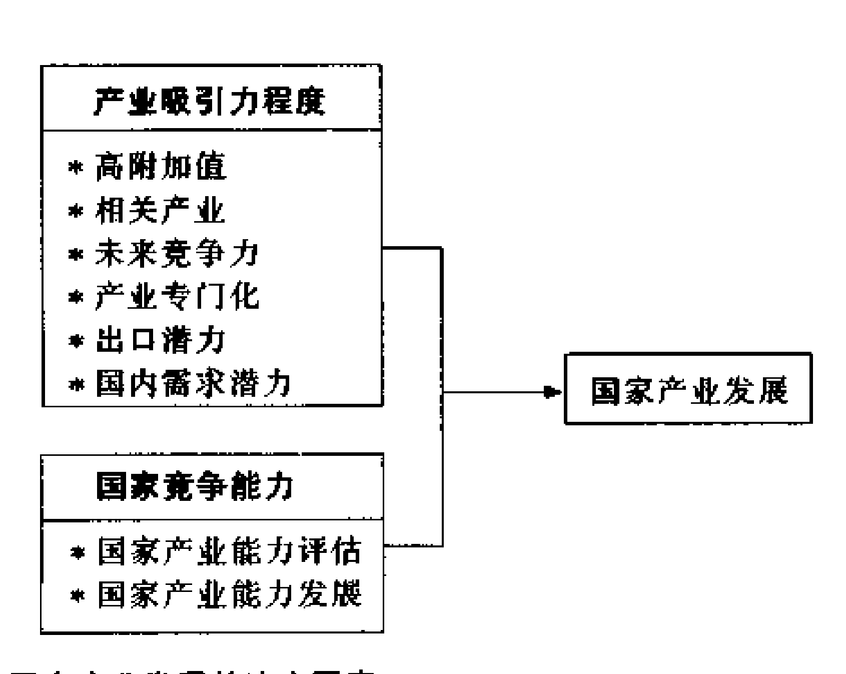


图 10.1 国家产业发展的决定因素

表10.1总结了有利于产业发展吸引力的若干要素。

竞争能力

下一个问题是，国家在发掘产业部门现有机会和避免与该产业相关威胁方面做得如何。政策制定者必须对每一个产业部门的竞争实力进行分析评价。

> 全球导向型产业政策的拥护者，建议采取刺激经济中某些部门发展的专门计划。在工业化国家中，人们鼓吹发展“朝阳产业”——生物技术、精密仪器技术、机器人技术、工程服务、程序控制系统等。工业化国家已经意识到它们在“夕阳产业”上的竞争实力受到发展中国家低廉劳动力成本的挑战；而发展中国家也意识到在高新技术领域它们处于下风，因为发达国家拥有大量高层次人才，如电子软件工程师、机械师等。工业化国家可以通过致力于高新技术全球市场的开拓，弥补在“夕阳产业”方面的劣势。发展中国家也可以通过不断扩大夕阳产业产品的市场份额来弥补其在高新技术上的相对劣势。[2]

评价一国的产业能力。正如多兹（Doz）和帕拉哈拉德（Prahald）两位教授1987年指出的，一国的现有或潜在竞争优势取决于：(1)它的要素竞争力，即生产要素（包括物质资源、人力资源和技术资源）的竞争实力；(2)厂商竞争力，即本国国内公司的相对竞争实力。

如果一国的要素有很强的竞争实力，而它的本地厂商也有竞争实力的话，一个新的产业就会诞生。它可以通过生产来促进本国消费和出口。这就是日本电子工业和美国飞机制造业发展的缘由。

表10.1 影响产业吸引力的因素

市场因素：

- 市场规模
- 核心产业的规模
- 总体及各个产业部门的年增长率
- 市场多元化
- 对价格、服务及外部因素的敏感性
- 周期性和季节性
- 与国外上游供应商的议价能力
- 与国外下游供应商的议价能力
- 与国外相关产业的议价能力

竞争：

- 国际竞争者的类型
- 集中化程度
- 经营种类的变化
- 进入者与退出者
- 新技术的替代
- 一体化程度及类型

财务及经济因素：

- 价值增值程度
- 对国家贡献，如就业、国家安全等
- 对全球影响，如污染和环境方面的问题
- 杠杆因素，如规模经济问题和经验
- 进入及退出障碍
- 生产能力的利用程度

技术因素：

- 成熟性及波动性
- 复杂性
- 差异性
- 专利权和版权
- 生产过程所需技术

从另一个方面来说，当前述两种因素都比较弱时，新的产业部门就不会出现。相反，国家会进口这种产品。例如，发展中国家对飞机的进口及日本对原材料和相关能源产品的进口。

如果厂商有很强的竞争实力而要素竞争实力很弱，这就会形成对外投资，即投资于有较强竞争实力的国家。例如，美国电子工业的一些下游产业部门如制造和组装等业务安排在东南亚进行，主要是因为那里的劳动力成本相对较低。

最后，如果厂商竞争实力比较弱而要素竞争实力比较强，这些产业部门将吸引外部投资。例如亚洲国家的电子工业，阿拉伯国家的石油开发业，均是在外国公司的管理下进行的（见图10.2）。[3]

提高国家的产业实力。在对一国产业实力进行评价后，政策制定者必须制定计划来提高其产业的长期和短期实力。政府与私营部门的合作对发展本国工业是相当重要的。政府通过发展基础设施和制定许多鼓励投资的政策，在促进要素竞争力方面发挥了重要作用。

> 通过几十年基础设施建设和教育的发展，台湾为技术融合创新创造了一个良好的环境，培养了大量高素质人才来从

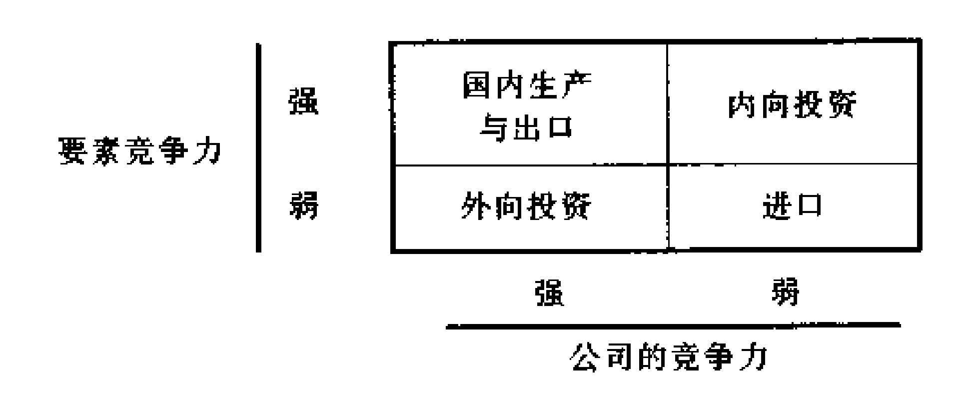


图10.2　国家产业能力评估

事技术研究及改进工作。[4]

相比之下，通过企业开发、技术进步及资本积累，商贸企业在形成公司竞争力方面发挥了重要作用。

> 台湾的机械工业拥有大量勤奋且经验丰富的企业家和工人，他们当中许多人甚至并不拥有先进设施和很高的文化。而正是通过他们，许多有着光辉前景的技术得到模仿、广泛传播和利用。反过来，机械工业对台湾其他许多工业形成了强有力的支持。[5]

高效成功的企业不仅包括那些在私人公司就职的企业家，也包括大量没有正式组织但富有活力的小企业家，而且后者的人数正在增长。例如，台湾农村有不少小企业家在将技术传播到农村方面十分活跃，但是这些非正式的活动在政府的统计数据中往往得不到充分的体现。

从短期来看，每个产业部门的厂商竞争力不仅仅来自"内部发展"，它还可以来自国家从国外获取的外部发展，其形式为技术转让和双方合作。双方合作包括政府层次的技术和金融合

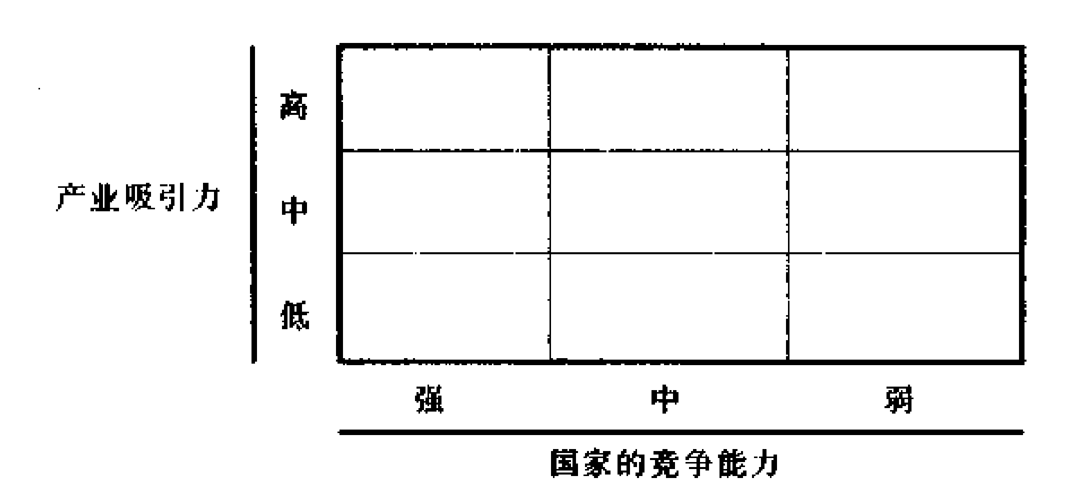


图 10.3 国家产业组合分析

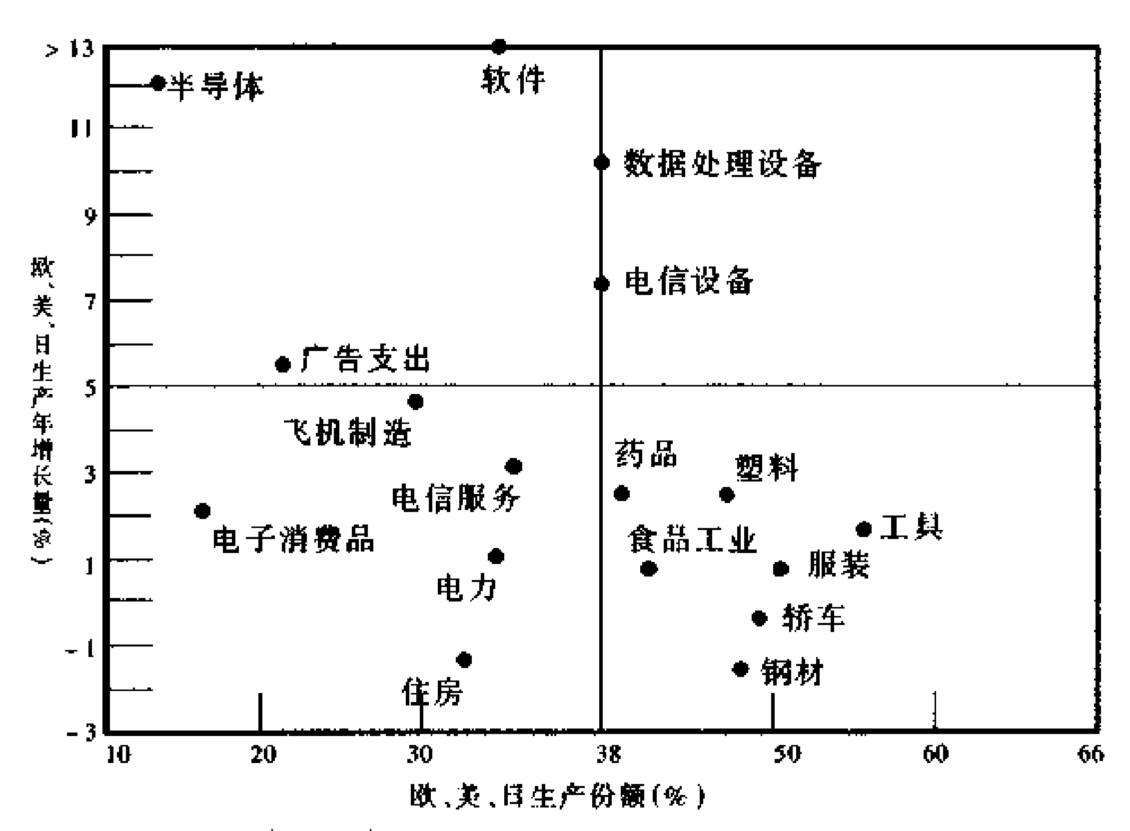


图 10.4 欧洲产业组合

资料来源:Philip F. Banks and Liam Fahey, "The Changing Face of European Industries: Identifying and Assessing Business Opportunities," in Liam Fahey, ed., *Winning in the New Europe: Taking Advantage of the Single Market* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992), Fingure 7.1, p.93.

注:将这里的图10.4与图10.3比较可以看出,欧、美、日三极的生产份额与国家的竞争能力相等,而欧、美、日三极生产年增长量(%)也与产业吸引力程度相等。

作,直接投资及本国公司与国外公司以合资形式的战略联盟,技术许可或签署与上游或下游产业部门的协作合同等。在日本的工业化进程中,从技术领先国家进口技术在其中处于优先地位。

总之,政策制定者应尽力确定促进产业部门发展的基本要素,及可以通过哪些手段发展本国的竞争力。

在评价产业的现有及潜在竞争力时,必须考虑本国产业的吸引力和国家的竞争实力。从这方面来说,对一国产业多元化进

部门	三极增长率 (1987～1993)	欧洲份额
软件	15.0%	↘
半导体	12.3	↗
数据处理设备	9.0	→
电信设备	5.3	→
广告支出(电视)	5.1	↘
飞机制造	4.6	↘
制药业	3.7	↘
电信服务	3.7	↘
塑料	3.0	→
民用电子产品	2.8	↘
机械工具	2.6	→
电力	2.3	→
食品工业	1.6	→
纺织品/服装	1.0	→
车辆(轿车数量)	0.6	→
钢材(百万吨计)	-1.2	↗
住房(破土动工数量)	-2.4	↗

图 10.5 欧洲产业部门前景

资料来源:同上,第94页,图7.2。

行合理安排是可以做到的(见图10.3)。

以欧洲产业为例,欧洲的产业竞争力及其在美、日、欧三极中的地位已在图10.4和10.5中列示出来。研究表明,欧盟在制药、食物和服装方面有绝对优势(见图10.4的右下角),但是其中不少部门面临着国外的激烈竞争(见图10.5),它们最多只能保持住现在的地位。欧洲在电子和半导体领域处于劣势,而这两个工业部门比欧洲占优势的部门更能代表新技术的发展。

一些研究表明,欧洲可能在软件、空间技术、电信服务、药

> 品业、制塑和电子工业等有较大的发展。但是，这种预测只有在欧洲推行研究与发展项目，调整其产业结构后才能实现。[6]

图10.3的模型为把以下四类投资列在优先地位提供了基础：(1)渗透性投资；(2)重建投资；(3)选择性投资；(4)缩减性投资（见图10.6）。

1. **渗透性投资**。这一战略的目的是，通过加强国家的竞争力取得全球主导地位。它要求具有充分的投资，以便将产业移到图表的左侧。通常是在一个全球性产业的发展初期或成长阶段才采取这样一种战略。韩国的电子工业就是一个比较好的例证：

> 到80年代中期，韩国已成为商业芯片行业强有力的竞争者。经由逆向工程和从美国及日本取得许可，韩国的公司能够得到最新的设计和技术。1987年，韩国拥有世界半导体生产能力的6%～7%，但只占2%～3%的世界份额。1986年，韩国推行一个半导体开发项目，由政府出资，开发4兆比特的*DRAMs*，并进入微处理器和*ASICs*。观察家们

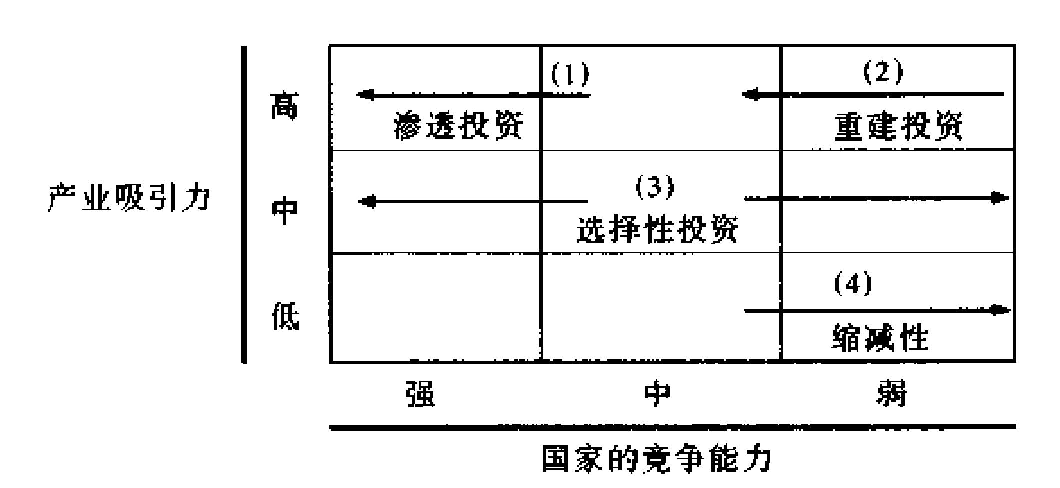


图10.6 投资策略

相信，韩国拥有几个世界上最先进的现代实验室，到1990年能占领10%的世界市场份额。[7]

2. **重建投资**。这一战略旨在恢复原有吸引力很强的部门的辉煌。但这一目标的实现必须有可观的投资。德国机械工业就是其中一例：

> 全球机械工具市场的竞争十分激烈。德国机械工具出口的比重已从接近全球市场的1/3下滑到不足1/4，虽然市场规模已从1970年的30亿美元增长到1990年的220亿美元。它的主要竞争对手日本首先集中生产机床等得到广泛应用的机械工具，迫使德国不得不生产价格高、规模小的精密机械。在竞争过程中，德国犯了几个战略性的错误。首先，德国继续在高精密机械上与日本竞争，但是其产品价格相对较高。其次，一些公司不断扩大规模，背负了沉重的债务包袱。最后，德国机械制造商销售集中于西欧市场，而忽略了发展中国家的市场。[8]

3. **选择性投资**。选择性投资包括加强对竞争力虽弱但收益大于成本的部门的投资、减少或取消缺乏吸引力的部门的投资。瑞士的服装和钟表业就是需要进行选择性投资的例子。

> 世界纺织品市场竞争颇为激烈，瑞士的纺织品公司面临亚洲国家低成本的激烈竞争，已招架不住。同时，因忽视电子表的生产，低估日本制造商的举措，瑞士钟表业的出口也呈大幅下降。瑞士钟表业所占世界市场份额已从70年代初期的30%下降到1983年的9%。瑞士钟表制造商把低档钟表市场拱手让给劳动力成本更低廉的香港，而高档钟表则面临日本两大制造商精工(Seiko)和西铁城(Citizen)的挑战，它们生产的手表比瑞士表质优价廉。[9]

4. **缩减性投资。**对于发展潜力不断下降的工业，减少投资或使其步入成熟很有必要。使之步入成熟需要很长一段时期。从短期来说，可采取选择性投资支持那些仍有可能实现高产的子工业部门的发展。

当一个国家的工业在异常激烈的竞争中实力逐渐下降时，低投资是可行的。日本对钢铁、铝业、造船业等重工业的紧缩投资就是其中一例。

> 在日本的高速发展时期（1955～1970），重工业是主导工业。日本获得了规模经济和低成本，从而具备了参与国际竞争的实力。但是，石油及原材料价格的上涨使得日本不再具有竞争优势（日本钢铁工业原材料主要依赖进口），石油危机后经济增长缓慢，又使得日本的现有生产能力无法完全利用，而尚未利用的生产设备更使得高速背上了利息包袱。结果是，许多公司开始削减现有生产能力。
>
> 日本对生产能力和人员的大量削减也同样发生在日本其他工业部门：铝业、造船业、化肥业和石油化工业。它们同钢铁工业一样，竞争力下降的原因是原材料和燃料成本的上升，以及萧条经济下需求的下降。[10]

第二步：制定国家的产业蓝图

从对国家经济发展的决定因素不难看出，每个产业部门可以作为产业多元化中的战略单位，如图10.7所示。

产业规划图的三条轴为规划国家经济发展提供了基点。它包括：(1)对国家现在和将来每个产业部门的投资策略；(2)每个产业的市场发展范围，取决于竞争者的集中程度和国家的产业竞争实力；(3)产业要素的集中程度，它可以由国家的其他低成

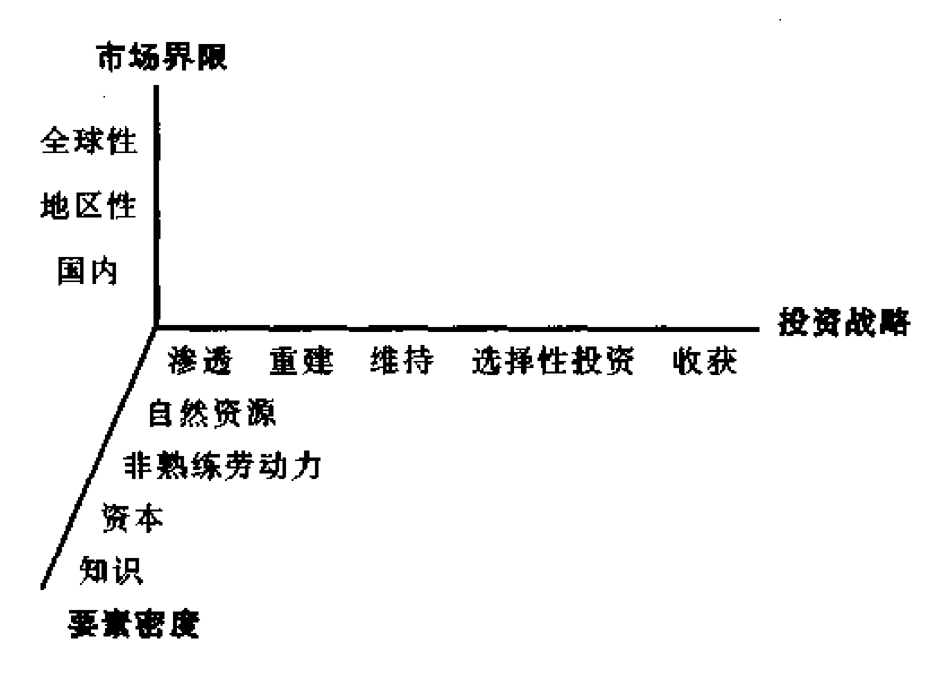


图 10.7 国家产业计划图

本要素来替代。这张图使得政策制定者从每一具体产业角度来考虑其战略投资水平，扩大经营地区或改变要素集中度来应付竞争。再者，该图还可让政策制定者分析这一产业中现在和将来的竞争者，以及它们现在采取的战略及其动向。[11]

日本的产业发展进程是一个恰当的例子。日本产业发展从低技术含量和劳动密集型产业开始，但战略性地沿着首先是中等技术、中等资本含量的产业，然后是熟练劳动力和原材料密集型产业，最后为知识密集型产业的道路发展（见图 10.8）。工业结构的转型将增加现有资源的价值。许多国家还努力在不同的产业部门实现同样的转型。但是，日本比其他国家更为成功地将国家的产业建设战略和工商企业的能力，与这一产业部门结构的重新组合结合了起来。[12]

更具体地说，日本在 50 年代初期集中发展刀具制造业、纺织工业和玩具业等劳动密集型产业。到 60 年代，它开始在重工

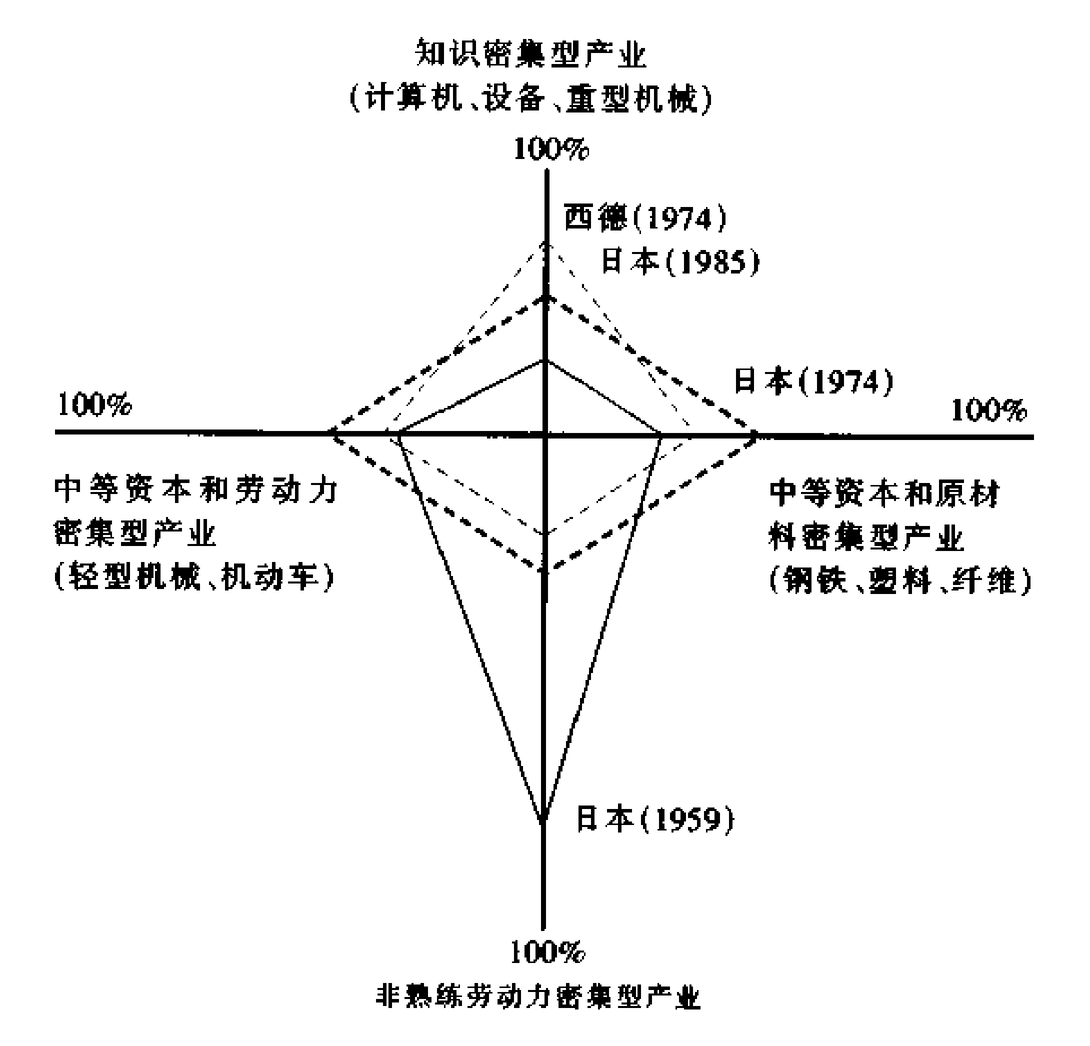


图 10.8 日本产业结构演进

资料来源：Michael Best, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), Figure 3, p. 190.

业（如化工、煤炭、造船和钢铁）构筑竞争实力。这奠定了现代工业化结构和大众消费品生产的重要基础。到70年代，日本在精密仪器如照相机、机械工具，复杂消费品如汽车、电器、药品等方面取得了惊人的进展。到80年代，它们的目标转向知识密集型产业，如精密电子、计算机、空间技术和生物技术，并获得世界领先地位（见图10.9）。[13]

同样的发展模式在东亚后来成为新兴工业化的国家中得以

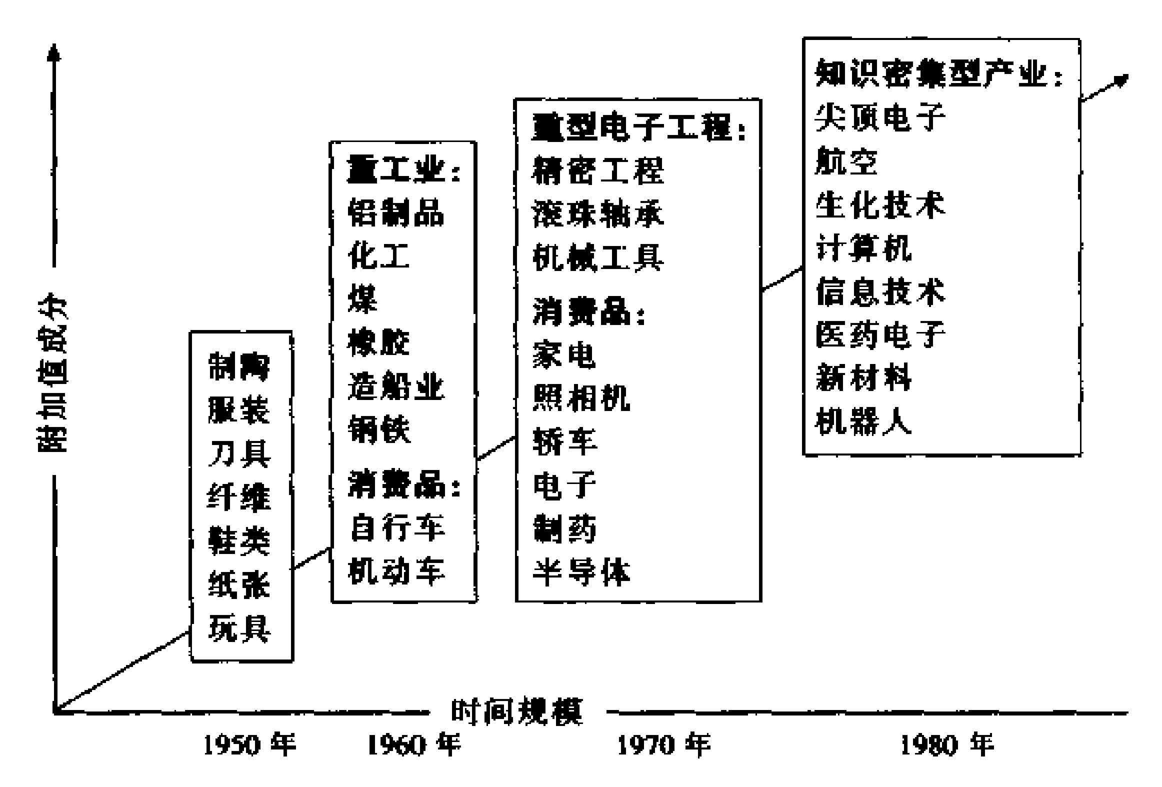


图 10.9　日本产业组合的活力

资料来源：Barrie G. James, Trojan Horse: *The Ultimate Japanese Challenge to Western Industry* (New York: Mercury Books, 1990), Figure 1.1, p. 6.

体现。

1973年，韩国在新的工业化浪潮中重点发展重工业和化学工业。这些工业部门在70年代发展速度极快。同时，纺织业和服装业则出现大幅度的下降。随后，重点又转移到电子和汽车业，而在电子工业内部也发生了向复杂部门，如工业电子设备方面的大幅度转移。

同样的模式也发生在台湾。时至1975年，金属制品、机械和设备业作为主导产业集团的崛起，表明台湾的制造业已向更为复杂、更高层次发展。在80年代台湾的工业开始向高技术和知识密集型产业（如信息、电子、机械和生物技术）发展，电子、机械业和家用电器业在1982～1984年

期间以每年高达19.4%的速度增长。它在自动化和精密仪器方面，特别是精密工具和穿梭织布机方面，也有较大的发展。[14]

世界的其他一些地区正在寻求分散短、中期石油价格波动和长期石油资源枯竭的风险，沙特阿拉伯、科威特等国都已经开始产业转移，这包括：

- 与冶炼副产品有关的行业。许多冶炼业的副产品能够集中起来发展石油化工业。
- 石油和石油化工业的下游支持工业。这些工业相对集中生产一些廉价的基础产品，也可以进行产品出口。这些地区还有其他地区优势，大量廉价资源，如天然气和一些碳氢化合物。
- 建立在资源开发基础上的产业部门。这包括一些铁矿、碳酸钾、铜、黄金和石灰石等。这些部门是资本和资源密集型工业，发展这些以资源为基础的工业常常会产生外部效应，使得生产衍生产品的工业部门获得高额利润。
- 为石油服务的工业。石油工业是这些地区最庞大的工业部门，在石油生产的不同阶段（开采、提炼、运输、冶炼）均需大量的服务与之配套。自始至终这个部门促成了许多为之服务的部门的诞生。[15]

第三步：确立合适的支持产业发展战略

不同的政府可能采取不同的技术进步和科技发展战略。现在我们就新加坡、日本和印度三个政府有关计算机发展的政策进行分析（见表10.2和表10.3）。

新加坡政府对跨国计算机公司采取开放的政策，政府旨在促进就业和出口，提高人民的生活水平。新加坡政府的政策短期内取得了推动就业和出口的效果，但其长期目标即吸收国外先进技术和实现自我发展却没有实现。新加坡工业水平的不断上涨以及其他外部原因如经济衰退，导致跨国公司将其生产和组装业务转移到其他国家。本地公司由于资本技术短缺，所以不能吸收最新技术而使得自己具有竞争力。

相比之下，日本政府采取三步法来建立自己的计算机工业，实现更快的技术引进。第一步，日本公司从 IBM 公司（见第 13 章）获得基础计算机产品专利；第二步，日本计算机公司就某一计算机技术与美国公司签署技术专利合同；最后，通过若干政府支持计划来扩展计算机公司的研究和开发工作。日本方法的效果不错，它们与欧美的技术缺口很快得到了弥补。

印度政府则通过与外国计算机公司合资并对其经营实行限制来实现自己的长期目标。印度本国的计算机公司供应本国需求的大部分计算机，而只允许外国公司供应适用高新技术的大型计算机系统，公司能否参与生产大型计算机系统则取决于印度政府。但是，印度政府的政策虽取得了一定效果，与其目标即本国公司具有国际竞争力和实现内部自给还有很长一段距离。[11]

从实践上来说，弗利曼（Freeman）和伦得瓦尔（Lundvall）1988 年认为，国家支持本国工业通常有三种方式。不管是在完全竞争还是在政府干预的情况下，这三种方式均为：市场激励；中立及自然选择；选择性战略。

表 10.2 经济合作与发展组织(OECD)七成员国产业政策的类型

政策方面	美国	日本	德国	法国	英国	瑞典	荷兰
战后政策选择的相对重要性	很大；TNC构成了海外扩张的基础	很大；MITI作为理想的力量	很大；将重新恢复产业作为扩张基础	很大；建立全国性产业基地	很小；继续追求战前理想	很大；国家扩大对工业和社会福利的干预	很大；大规模的工业化进程得到强有力的推动
对战后国际化的政策反应	对西欧扩大出口	封闭国界内的出口	有利于大企业的自由贸易	国家干预与有限出口	自由贸易，但亦实行某种保护	自由贸易、激烈的国内竞争	有利于TNC的自由贸易
战后民族工业国际的意义	TNC得到加强，国内工业受到削弱	技术先进产业受到挑战	大公司得到巩固、小公司升级	建立受保护市场的先进产业	工业的进一步削弱、低增长	出口扩大、国内需求旺盛	造船业、农业和化学工业得到扩大
产业政策决策的更大背景	偏激政府制定了霸权主义政策	MITI工具仍然作为"战争部"；战争经济	基于民族统一的公司化	开发国家；精英政治中央集权	机构强大，但弱于指导产业	弱小的中央政府，有许多中间环节	政府能力在许多领域得到扩大
社会和政治背景对产业政策的影响	强大的管理型文化、工会的各种影响	最高管理层制定远景；建立自上而下的一致性	合作社会合伙人；公开讨论的余地	社会组织的影响在精英集团以外有限	强调保护现有雇员	公开讨论的背景；技术与人文精神的结合	工会影响有限；商业精神统治
产业政策的学习曲线和模式	从自由贸易转向保护主义和双边贸易协定	从自由贸易到被迫打开国内市场	自由加上开放型的国内市场	国内市场的开放及政治谈判解决	从自由贸易到保护主义及解除管制的开放市场	国际化开放市场	国际化开放市场
战后产业政策的特征	非协调的、暗示的产业政策	非常统一的产业政策	一贯的产业及社会政策	政治统治主义	政治上变化无常的产业政策	建设性的社会-产业政策	平和、适度的干预政策

资料来源：Annemieke J. M. Roobeek, Beyond the Technology Race: An Analysis of Technology Policy in Seven Industrial Countries (Amsterdam: Elseveiry, 1990), Table 7.1, p. 218.

	美国	日本	德国	法国	英国	瑞典	荷兰
使产业部门界限模糊的各种战略	●	●●●	●●	●●●	●●	●	●●
政策性工具的整合	●	●●●	●●	●●●	●●	●●	●●
机构的连贯性	●●	●●●	●●	●●●	●	●●	●●
国有部门的规模	●	●	●●	●●●	●●●	●●	●
普遍政策的密度	●●●	●●	●●	●●	●●●	●●●	●●●
部门政策的密度	●	●●	●	●●	●●	●	●
需求政策的密度	●●	●	●●	●●	●	●●●	●
政府国防需求的角色	●●●	●	●●	●●	●●	●●	●
高技术的刺激	●●●	●●●	●●●	●●●	●●	●●	●●●
陈旧产业的保护	●●	●	●●	●●	●●	●	●●
高科技产业的相对成功	●●●	●●●	●●	●●	●	●●	●
陈旧产业的相对成功	●	●●	●●	●●	●	●●	●●
竞争政策/垄断和合并控制政策	●●	●	●●●	●	●	●	●
强化私人首创精神的趋势	●●●	●●	●●	●●	●●●	●●	●●
产业政策的地区性	●●	●	●●●	●●	●●	●●	●
产业政策的环境/生态性	●●	●●	●●	●	●	●●●	●●
社会一致性程度	●	●●●	●●	●●	●	●●●	●●
出口刺激政策	●●	●●	●●	●●	●●	●●●	●●●
作为国家政策主要目标的进口限制	●●	●●	●	●●	●●	●●●	●
为应对国际竞争的进口限制	●●●	●	●	●	●	●	●

●●● 强
●● 中
● 弱

资料来源：Ibid, Table 7.2, p. 220.

市场激励

这一目标旨在完善市场的功能。它包括:(1)为整个经济提供基础设施服务;(2)建立市场反应机制;(3)鼓励能够促进市场机制的专门公司的发展。[17]

中立及自然选择

中立是指对特定的行为,如研究开发与技术传播给予支持,而不对特定的部门或技术带有任何偏好。[18]

> 以以色列工业研究开发为例,只要一个项目满足最低标准就享有高达50%的补贴,这些标准包括技术可行性、研究成果的市场前景等。[19]

在这种意义上,中立意味着不对市场力量进行任何干预,不论从单个厂商还是从整个工业范围来讲都应进行自然选择。一个厂商的生存主要取决于它在竞争中的实力。当不能得到有关哪一部门能够成功或能够产生溢出效应或者正面外部效应的信息时,自然选择要优于其他任何选择机制。这种情况尤其出现在高新技术发展的初期。[20]

在讨论厂商或工业部门之间自然选择的可行性和有效性时,有两点值得一提。

1. 当一家公司拥有大量受过高等教育的科技人才,又有充足的财务资源支持研发的话,自然选择在提高其竞争力方面更为有效。
2. 当工业技术可分割时,即小厂商能够获得技术和经济效益,厂商进行自然选择是可能的,当技术不可分割而又常

常需要投资时就无法进行厂商自然选择。[21]

选择性战略方法

有关竞争力的讨论常常引用战略工业这一概念。战略工业至少有三种定义，简述如下：

- 具有军事含义的工业部门，如半导体和机械工业。
- 科研密集型工业，如药品业和飞机制造业。
- 具有大量技术和市场需求外溢的工业，如钢铁工业和计算机业。[22]

进行大量不可分割投资（也即整体投资）时通常需要采用选择性战略。当进行巨额投资时，获得信息和专有技术的成本是巨大的，规模庞大是许多基础工业如钢铁业及其他金属业、水泥业、化学工业、化学制药业以及一些机械行业的普遍特征。由于其中风险较大，许多发展中小国的这些工业部门的投资规模是很有限的。[23]

选择性战略还可以避免与支持工业和相关工业有关的金融性外部经济问题的协调失败。

> 在50和60年代，日本钢铁业和造船业获得了迅速的发展，这源于日本政府确信通过提供基础设施来对其他工业产生外部效应。支持这种观点的人坚持认为日本在其他产业，如汽车业和机械业的成功，从某种程度上说与其质优价廉的钢材和原材料的廉价进口密切相关。
>
> 钢铁业和造船业所提供的溢出效应具有金融性，它们为下游工业提供廉价的产品。因为金融性的外部效应是通过市场价格反映的，经济学家们一般认为政策制定者没有必要决定生产和投资的最优规模。但是，只有产品市场不

> 存在“不完全性”，资本市场也不存在“扭曲”时，这种观点才适用。而在目前经济结构下，为未来收益未知的项目进行大量融资是十分困难的，尤其在项目投资回收需要很长一段时间时。一旦考虑到经济发展中的真实情况，日本政府对要素投入市场实行严格的政策是令人信服的。[24]

但是，选择性投资包含许多危险因素：选择的标准很可能不力；游说及政府的腐败也会影响选择；而补贴制度一旦确立就很难取消，结果形成了受保护的工业及只关心其待遇而不关心劳动生产率的劳动者。[25]

我们确信政府支持工业发展的政策是这三种方式的结合。从平衡角度讲，市场激励优于其他两种方式。当不存在运用市场激励手段的可能时，应该采用中立和自然选择手段。在90年代后期，许多国家在制定工业政策时针对本国工业情况和本国政策制定者的能力在这三种方式范围内进行选择。

> 虽然美国和日本政府的政策很有影响力，日本政府不再单独采取扩张性的工业政策。事实上，日本国际贸易及工业省不断减少工业干预程度，而美国政府则在很大程度上放弃了不干涉立场并努力重建本国的民用工业基础。公司之间的绩效差别远远超过美、日两国大多数产业之间的系统性差别。[26]

小　结

实现国家产业多元化的第一步，是分析该国产业发展的决定因素——尤其是产业竞争力和国家竞争力。第二步是确立国家的产业蓝图，在这一步中，必须考虑三个方面：什么——要素

集中;在哪里——市场范围;怎么样——每个国家的投资策略。最后一步是确立国家产业发展的三种支持性战略：市场激励;中立及自然选择;选择性战略。

第 11 章

确定国家的贸易政策

各国之间每年有大约 350 亿美元的贸易额，这其中 75% 集中于工业化国家。然而从 80 年代以来，工业化国家与发展中国家之间的贸易在飞速增长。前社会主义国家力图参与到全球市场中来，但它们的经济转轨仍面临诸多困难。[1]

本章首先研究内向型与外向型贸易政策的优劣及其对经济发展的影响；其次讨论出口导向型战略的优势；最后讨论当今国际贸易的主要问题。

内向型、外向型及混合型贸易战略

国家可尝试以内向型或外向型战略来发展本国的经济。在内向型战略中，投资、工业和贸易激励偏向本国消费，而不是出口。在消费中进口是不提倡的，而资本货物则取决于进口替代战略影响的范围。相比之下，在外向型战略中，国家并不对产品用于本国消费、出口及购买本地产品或进口品实行区别对待，外国对内投资及本国对外投资同样受欢迎。[2]

内向型发展体制

内向型发展政策鼓励自我发展，鼓励厂商能够边生产边研究改进，发展适合本国资源状况的当地技术。在高关税的保护下，这些国家起初进口一些简单消费品来替代本国产品（进口替代第一阶段），随后采用进口来替代复杂产品（进口替代第二阶段）。[3]

调整进口替代的政策手段通常包括：(1)高进口关税及非关税限制；(2)国内实行低利率和通货膨胀政策，政府以治理通货膨胀和防范外汇风险为由进行保护；(3)实行低直接税和大量税收豁免；(4)政府高补贴政策。

然而，进口替代政策会给供给和需求双方均形成引致成本——偏离市场对资源的最优配置会导致高生产成本与低消费者福利。这种政策常使本国市场价格与世界市场价格产生偏离，而导致必须对稀缺投入品进行配给。

> 基于促进本国就业的目的，新西兰前政府要求电视机组装必须在国内进行。当实业家阿兰·吉布斯到日本就零部件等问题进行谈判时，日本公司对他抱不信任态度。日本人只好将整机拆零后的零部件卖给新西兰公司，这样，新西兰公司要多支付5%的货款。若考虑到运输费用和回国后的组装费用，电视机价格将是世界市场价格的两倍。[5]

与大量的进口控制相反，内向型经济常常对可用于本国生产的资本货物实行较少管制。同时，本币定值过高也妨碍了出口，尤其降低了农产品出口的收益。内向型经济常常面临国际收支危机。外贸赤字的不断增加和外汇的短缺使政府不得不干预外汇市场。这一般会导致黑市交易、走私、腐败、造假发票、企业

过度扩张以获取进口许可证等行为的滋生。外汇管制与非关税壁垒成本会相对较高，因为它们使资源配置偏离最优位置。过度的行政管制会产生官僚主义、腐败、冗繁的管理程序和不确定性，给整个经济造成巨大的成本。[6]

内向型政策会造成劳动力的未充分利用。本币外汇汇率的高估，对资本货物的进口放宽管制及补贴性融资促进了资本密集型工业的扩张，从而提高了生产效率。因此，实行内向型工业发展会吸引有充裕非技术劳动力国家的资本密集型工业。[7]

内向型政策也会引起社会的反省。反省的焦点是那些用来解释独立自主与不发达的外部原因，而不是会提高劳动生产率和促进社会发展的政策和惯例。[8]

当一国面临严重的外部冲击时，保护体制的代价是十分明显的。这种经济不根据世界市场价格作相应调整。当这些国家在过去面临贸易条件恶化时，大多不能推进出口的增长。除此以外，它们想要继续有效实行其进口替代政策也会受到很大局限。[9]

外向型发展体制

外向型贸易政策通过参与国际竞争实现资源的有效配置。外向型经济得益于以下几种积极的作用：(1)国家的经济和工业结构能充分体现其相对优势；(2) 国家能通过出口实现规模经济；(3) 通过制成品多元化，国家出口获得的收入可保持稳定；(4)国家可相对容易地实现技术创新并从国外获得专有技术。[10]

许多证据表明，逐渐减少保护从长期来看不会导致失业。外向型经济从实现就业来讲优于内向型经济。[11] 当然，外向型经济并不意味着完全接受自由贸易和不干预。在某些市场，经济政策必须做相应改革以便价格机制能更有效地发挥作用。在这种情

况下，若来自政府机构对市场机制的过多干预造成的市场不完善确实存在的话，政府的干预方式必须做出适当的调整。[12]

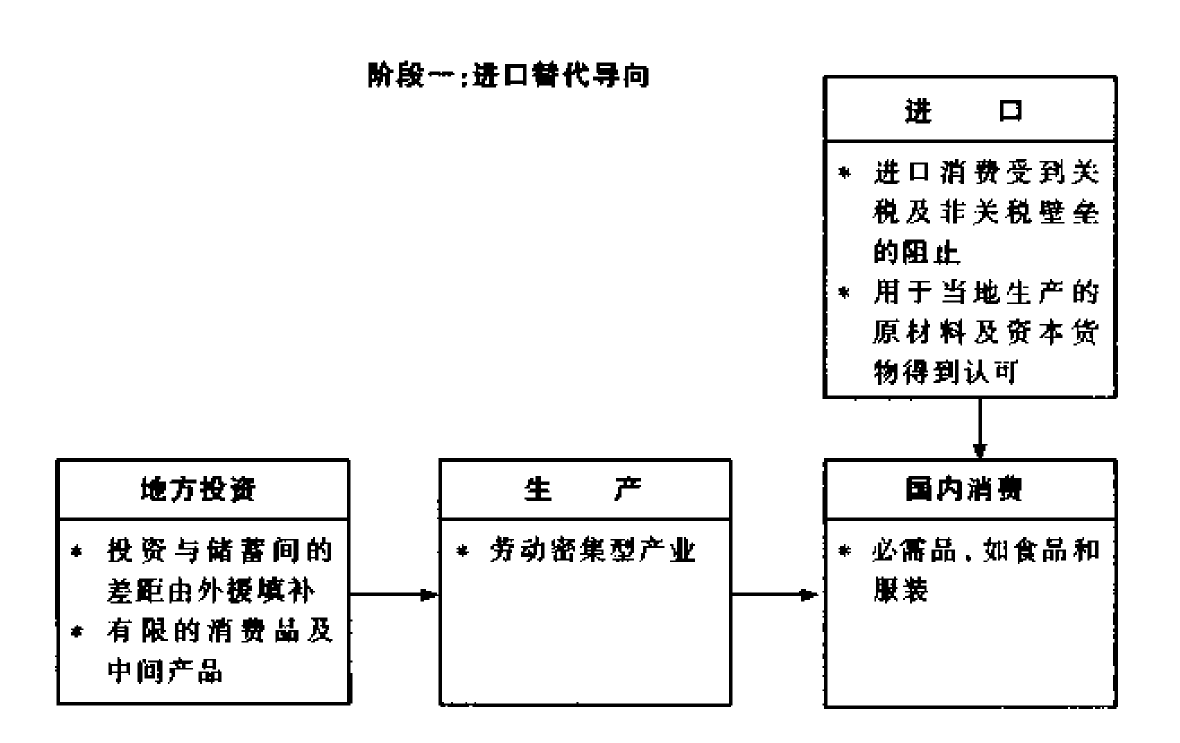
混合型战略

在实践中，大多数国家在某一时期既实行内向型又实行外向型战略。以亚洲新兴工业化国家国民财富的创造为例，它们经历了三个时期：进口替代时期；吸引投资和推进出口时期；对外投资和自由进口时期(见图 11.1)。[13]

从表 11.1 可以看出，在 19 世纪 50～60 年代，在人口众多的拉丁美洲和亚洲(智利、阿根廷、印度、巴基斯坦、菲律宾和孟加拉)，国家的贸易政策大都是内向型的。到 60 年代后期，一些主要非洲国家和拉美及亚洲小国也开始采取此种政策。但是，自从 60 年代中期起，韩国、台湾、新加坡和香港，随后是巴西、智利、泰国和土耳其，开始采取进出口并举的政策，而后几个国家是刚刚从进口替代型战略转移过来的。[14]

> 泰国的工业化进程始于 1960 年，在前两个经济计划(1961～1971)期间，政府实行高保护的进口替代政策。在这一政策下，制造业净值年增长率在 60 年代达到了 11%，而初级制造业份额却从 60% 下降到 40%。消费品、石油工业和一些制造业确立起来了。第三个经济计划（1972～1976）期间推行出口导向型战略，这是指通过出口制成品来实现经济增长。在 1965 年，泰国 4% 的出口产品为制成品，但是在 1990 年这一数字达到 64%，并且出口呈多元化趋势。从 1986 年起，泰国商业出口以每年 25% 的速度增长。[15]

事实上，内向型和外向型工业化战略都不是包治百病的灵



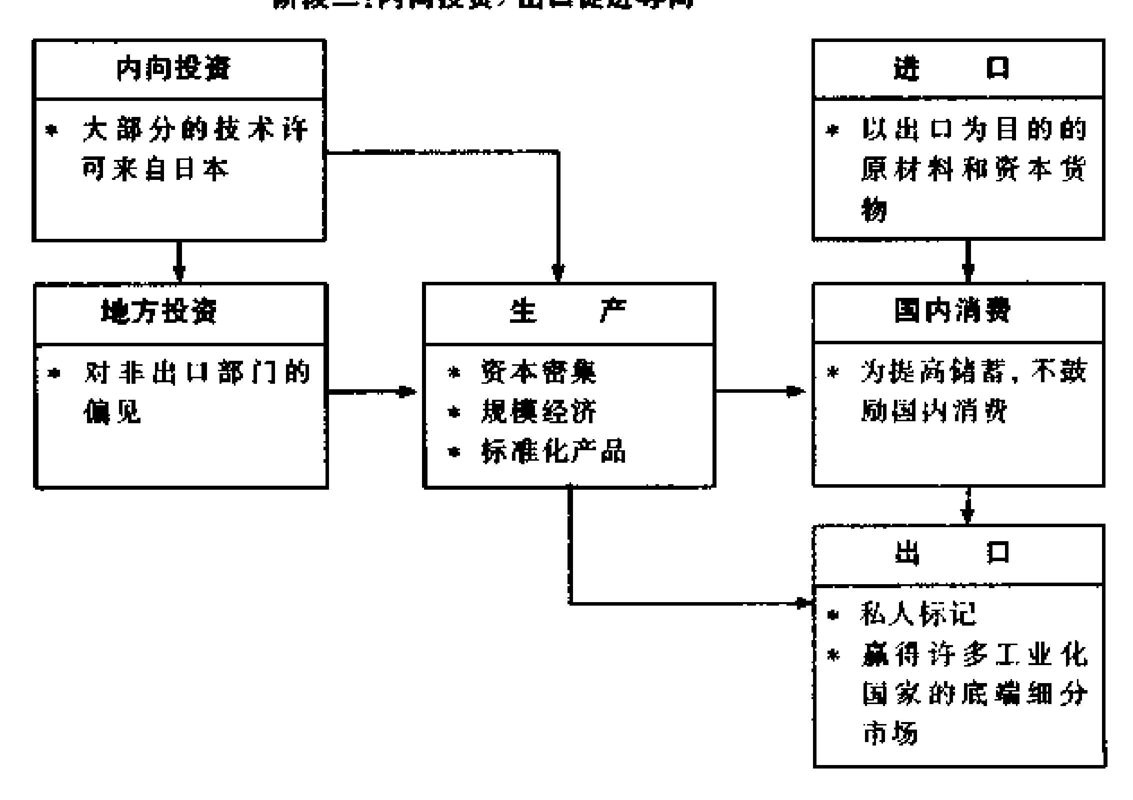


图11.1 亚洲新兴工业化国家国家财富积累的三阶段道路

丹妙药。这二者都要受到系统内部的限制和外部冲击，如经常性的通货膨胀，反复出现的国际收支平衡问题、国际汇率的大幅上涨和主要贸易伙伴国家的战乱或分裂等。所以这二者均需要一些配套措施使其真正发挥作用。拉丁美洲和亚洲新兴工业化国家就是最好的例证，正如吉尔菲和威曼两位教授所指出的：

> 把拉美和亚洲新兴工业化国家作为实行内向型和外向型政策的代表，而将这两种政策分别单独进行比较，显然把问题简单化了。在某一时期这二者的区别比较明显，但从它们的发展历史可以看出这些新兴工业化国家中的任何一个都曾既采取内向型又采取外向型政策。
>
> 非但相互不排斥，进口替代型工业与出口导向型工业事实上是相辅相成、相互影响的。每一个新兴工业化国家

阶段三：外向投资/自由进口导向

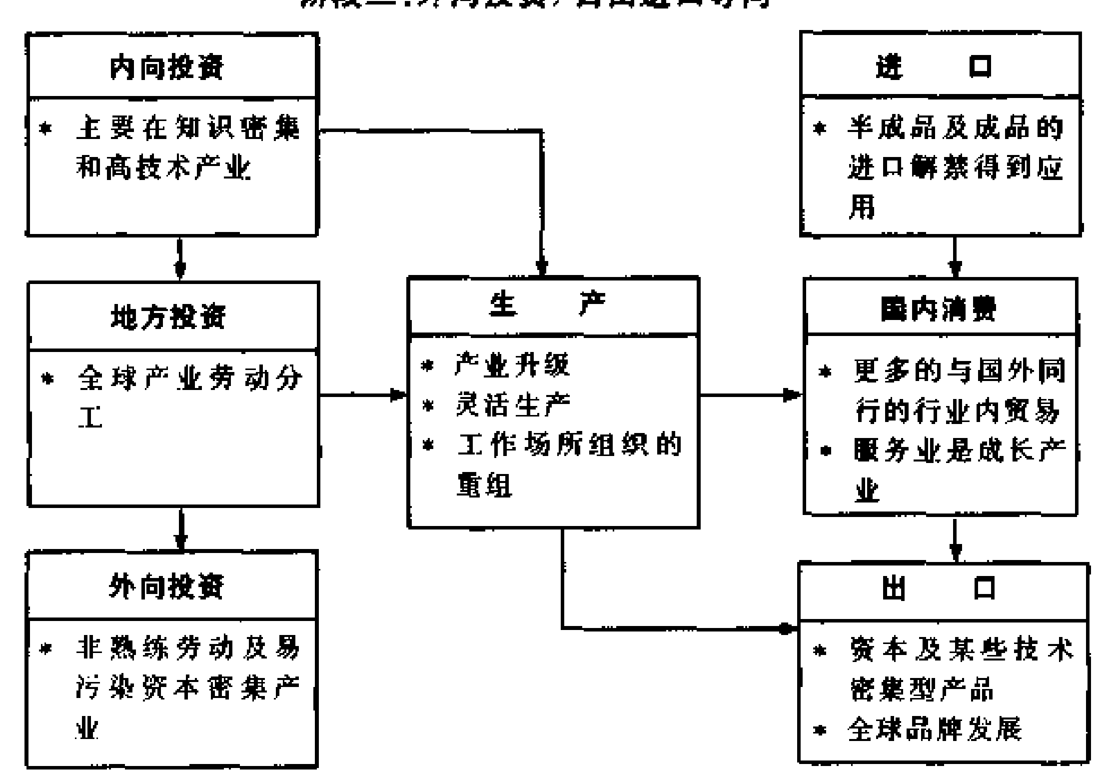


表 11.1 世行对 41 个发展中国家贸易的分类(1963 ~ 1973、1973 ~ 1985)

	外向型		内向型	
时期	强	中	中	强
1963—1973	香港	巴西	波利维亚	阿根廷
	新加坡	喀麦隆	萨尔瓦多	孟加拉
	韩国	哥伦比亚	洪都拉斯	布隆迪
	台湾	哥斯达黎加	肯尼亚	智利
		圭亚那	马达加斯加	多米尼加共和国
		印尼	墨西哥	埃塞俄比亚
		以色列	尼加拉瓜	加纳
		象牙海岸	尼日利亚	印度
		马来西亚	菲律宾	巴基斯坦
		泰国	塞内加尔	秘鲁
			坦桑尼亚	斯里兰卡
			突尼斯	苏丹
			土耳其	
			乌干达	
			南斯拉夫	
			赞比亚	
1973—1985	香港	巴西	喀麦隆	阿根廷
	新加坡	智利	哥伦比亚	孟加拉
	韩国	以色列	哥斯达黎加	波里维亚
	台湾	马来西亚	萨尔瓦多	布隆迪
		泰国	圭亚那	多米尼加共和国
		突尼斯	洪都拉斯	埃塞俄比亚
		土耳其	印尼	加纳
		乌拉圭	象牙海岸	印度
			肯尼亚	马达加斯加
			墨西哥	尼日利亚
			尼加拉瓜	秘鲁
			巴基斯坦	苏丹
			菲律宾	坦桑尼亚
			塞内加尔	赞比亚
			斯里兰卡	
			南斯拉夫	

* 为世行表格所忽略

资料来源:Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Scientific & Technical, 1990), Table 6, Imp. 72 (based on World Bank, *World Development Report, 1987*).

最终都将高层的进口替代战略与不同的出口导向战略结合起来，以免对国内或国外市场过度依赖，从而实现工业多元化并确保本国工业在世界市场上具有竞争力。

工业化进程的最初阶段，即商品出口和初级进口替代工业化，存在于所有拉美和东亚新兴工业化国家，而随后各地工业化进程出现反差的原因，在于每个国家对诸如初级进口替代工业化进程等基本问题反应不一。这些问题包括国际收支平衡压力、通货膨胀，对间接或资本货物进口的依赖，以及制成品出口处在较低层次。[17]

实行出口推进战略

随着全球市场的确立，出口成为各国经济成功的关键因素。现分析一下印度走向自由经济的道路，也许其中可以发现支持出口的理由。

几十年来，印度一直实行工业注册许可制度，这使官僚们控制了国家的大部分生产，也成为腐败滋生的温床。今天，除18个工业部门外，许可制度已被废除了。同时，出口补贴与出口限制也被取消了。公司可将出口收益的60%用于进口。还有，大多数进口限制在1992年4月前被废除。[18]

与美国实行出口主导战略的比较：

在经过长时期的对高科技的出口管制后，美国政府现已放松了限制。具体措施包括：(1)针对国内每个主要出口市场制定了相应的商业战略计划；(2)建立国家出口计划，以便更好地开拓估计值为2，750～3，000亿美元的世界市场；(3)增加联邦政府参与有关行业标准与认证等活动，包括

在国外推广美国标准，接受美国品质标准与认证，宣传*ISO9000*标准、美国标准与公制的转化等。[19]

出口促进项目

政府对于出口的支持，在国际贸易日益发展的今天起着越来越重要的作用。斯瑞豪斯(Seringhaus)和罗森(Rosson)两位教授把政府支持出口的方式分为两种——直接项目与间接项目。直接项目侧重于需求方，间接项目则侧重于供给方。这两种项目并不是相互排斥的。事实上，从公司层次讲，它们是相辅相成、相互影响的。[20]

直接项目。直接促进出口项目的目的在于提高公司的出口竞争力。实际的例子包括设计——策划项目及服务，帮助本国公司顺利实现向国际化几个阶段的过渡。[21]

斯瑞豪斯和罗森从出口角度将公司划分为五种类型：

1. 非出口型——没有出口经历或现在正准备出口的公司。
2. 出口失败型——有国际市场经营的某些经历但已决定取消这些行动。
3. 首次出口型——决定最近出口的公司。
4. 扩张出口型——计划将其产品出口到一个或多个以前从未出口过的国家的公司。
5. 连续出口型——经营计划无大变动而继续其现在出口联系的公司。[22]

政府主导的出口发展计划会产生一些有趣的问题：

哪些类型的公司政府应该进行出口支持和鼓励呢？斯瑞豪斯和罗森提出了政府应实行的四种发展方针：

- 鼓励非出口型公司将其具有竞争力的产品考虑进行首次

出口。

- 帮助首次出口的公司渡过进入国际市场的最初的困难时期。
- 鼓励出口失败型公司再做出口尝试。
- 支持持续出口型企业尝试提高其出口经营能力。[23]

图 11.2 描述了政府给予各种类型的出口公司的相关资助和政策。

哪种类型的政策最适合某一特定公司的需要？非出口型企业可能需要鼓励措施，这可以通过提供有关出口利益的信息和有关成功出口者经营的案例来实现。首次出口的企业需要“怎样出口”和“出口到何地”的信息。“扩大出口类”公司需要有关其产品具体销售方面的咨询和成功签署出口合同方面的帮助。最后，持续出口的公司需要有关推广广告，在国外展览及与外国购买者直接见面方面的帮助。[24]

间接项目。间接项目主要通过对出口结构和过程的变革来提高出口企业的竞争力和经营业绩。它包括提高劳动生产率、研

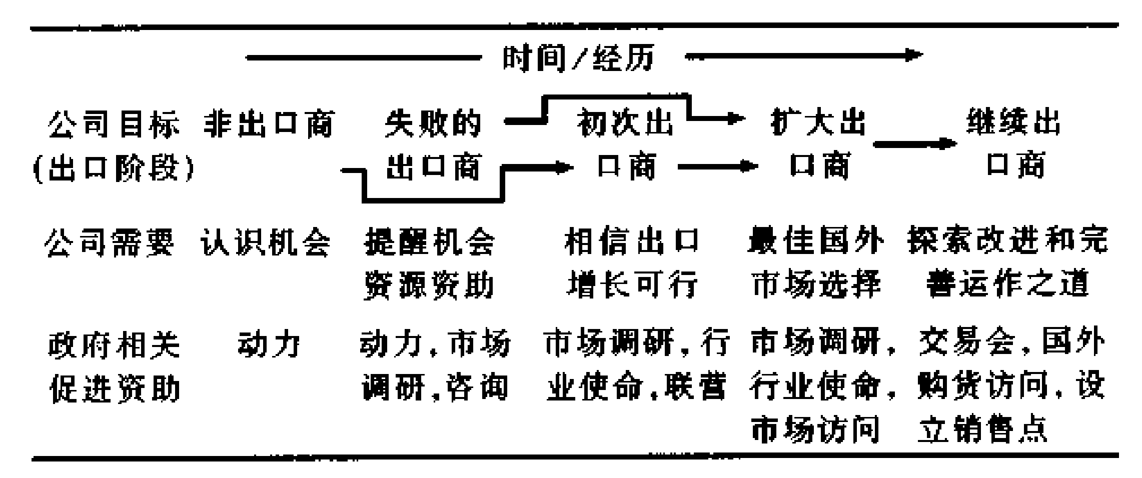


图 11.2 公司的需要与政府相关的促进资助

资料来源：F. H. Rolf Seringaus and Philip J. Rosson, *Government Export Promotion: A Global Perspective* (New York: Routledge, 1990), Figure 5.4, p. 171.

究和开发、技术创新、人力资源计划、区域与部门发展及财政手段如税收和投资鼓励政策等。[25]

在匈牙利，计算机技术合作学院（SZKI），一家从事研究与开发的政府主要机构，在发展匈牙利软件业与促进出口方面起到了催化剂的作用。匈牙利雄厚的技术基础使这一学院能够吸收国外先进技术为本国甚至世界所用。尽管匈牙利计算机行业起步较晚，还要受到从西方进口限制，而且形象很不突出，但它在软件方面的出口成功很值得关注。[26]

促进出口战略：几点思考

为确保成功有效地促进出口，至少应考虑两个方面的联系：出口促进与进口渗透的关系；多元化与专业化的关系。

出口促进与进口渗透的关系。为帮助出口商在国际上更具竞争力，政府应保证它们能够在免除关税和其他间接税的情况下进口原材料。否则，出口商将有一些不利的竞争因素，因为与外国竞争对手相比，同一原材料投入要花更多价钱或只能用本地廉价原材料。解决这一问题的方法之一是取消保护。[27]

但是，在实践中，许多政府不愿取消保护。问题在于如何制定一项计划，将出口销售跟进口销售区别开来，使得出口退税和关税豁免仅适用于出口的原材料。[28]

自1995年起，台湾对出口的支持包括对直接或间接用于生产出口制成品的投入材料征收的进口税及其他间接税实行减免。守法的大型正规出口制造商获准将其负担关税暂且“挂帐”，在将来出口时可以免除。公司必须开具银行保函保证，如果不在18个月内将生产产品用于出口的话，它必须交纳关税及一定数额的罚金。[29]

虽然这一计划不能完全避免出口保护的负面影响，但它还是在很大程度上改变了这种情况。但是，关税减免计划仅仅是政府影响内外部关联的一种工具而已。

> 日本给予机械进口而非原材料及中间产品的进口一定的折让，但是，进口原材料的征税是很低的。虽然对进口中间产品形式上征收很高的税，但出口商享有一系列其他形式的补贴，如税收鼓励，优先获得进口许可证，通过将进口产品出售给国内市场获得的巨额利润来补贴出口。这些额外补贴大致能抵消其进口中间产品交纳的高额关税。同时，这些规定也引导出口商对中间产品的需求转向本国当地，帮助本国生产商实现规模经济，使价格接近国际水平。[30]

其他政策工具包括印度尼西亚政府使用的对销贸易政策，西方国家在军事及政府采购中使用的抵消安排。澳大利亚联邦政府于 1987 年推行了伙伴关系计划。[31]

出口多元化与专业化的关系。在制定国家的出口发展计划时，国家必须在出口多元化与专业化之间寻找一个均衡点。一方面，专业化可以提高出口成功的概率——如韩国和台湾的集装箱运输业，香港的银行业。但是来自新进入者和不断变化的技术及需求的多变性的风险也相对较大。

> 韩国发展造船业的政策在 70 年代中期由于造船业特别是油轮市场的突变而遭到重大打击。
>
> 在纺织业，肯尼亚的经历告诉我们廉价和充余的劳动力是远远不够的，因为面临外国进口配额和自动出口限制(VERs)或来自新的更廉价的竞争者的竞争。[32]

专业化与多元化如果步入极端就会产生反面效果，一部分产品或工业长期的过度专业化未必是进入全球市场的好战略。

比如，智利对与初级产品加工有关的工业长期实行过度的专业化。产生的后果是显而易见的：智利的市场份额从1970年的5%下降到90年代初期的0.1%。另一方面，过度多元化也是不可取的。印度是出口种类最多的国家之一，但它仅出口少量种类不同的产品。这种稀释效应使印度所占世界贸易份额呈不断下降趋势。

马来西亚是将多元化与专业化平衡的一个好的例子。马来西亚出口结构最初与智利很相似。但是，到90年代初期，马来西亚的出口主要为电器，这约占其出口总额的一半以上。还有，机械出口在马来西亚也呈上升趋势，机械产品出口占出口总额比重从零上升到8%。因此，马来西亚是一个多元化的例子，门类从初级产品、机械产品到专业化电器，现在又发展到新的多元化（机械产品）。这些战略的结合使马来西亚出口额占全球制成品出口额的比重从1970年的0.2%上升到90年代初期的0.75%。[33]

有关国际贸易的几个问题

在此，我们将讨论与当前国际贸易有关的几个课题：(1)经济联盟；(2)服务贸易总协议；(3)基本劳动标准与贸易；(4)环境政策与贸易。

经济联盟[34]

近年来，一些区域性贸易组织如欧盟、北美自由贸易区等已经建立起来。一个典型的贸易集团由一些各自有着相对优势的国家组成，形成最大可能的贸易创造和最小可能的贸易多元化。

基础设施的完善与要素流动将推进地区性区内贸易及区外贸易的扩大。区域内成员国之间的协作将使他们在对外谈判时获得更多利益。东盟各成员国曾成功地利用这种优势。

成功的经济联盟一般具有四个基本特征:

- 国民收入水平相当
- 疆域接近
- 相似或相容的贸易体制
- 对地区性组织的政治承诺

如果成员国经济水平差别较大，那么经济联盟就面临许多困难，因为富国生产者会认为他们是在给穷国发展以补贴而本国则丧失了一部分就业机会。正如保罗·旺那柯特(Paul Wonnacott)和马克·卢兹(Mark Lutz)所指出的，"利益的划分是包括发展中国家在内的任何一个组织面临的重大政治问题，不管这些国家是与其他发展中国家联合还是与发达国家联合。"[35]

疆域接近是经济联盟成功的又一重要因素。以墨西哥为例，它出口的80%售给美国和加拿大。但是相邻的发展中国家间扩大贸易所获得的利益是相当有限的。亚洲国家出口的50%以上不向本地区出售，因为其主要市场在其他地区。在非洲，这一比例高达95%，这是因为相邻国家有着相似的要素供给与成本结构，从而从贸易中获利很少。这种获利受到成员国较差的自然资源及社会结构的限制。[36]

并且，相邻国家间贸易的扩大可能会产生一些社会问题和冲突。

> 在90年代初期，委内瑞拉发现它与哥伦比亚的开放边境地带成为哥伦比亚的可卡因运往美国的主要通道。中国发现她的对外开放导致了艾滋病在本国的传播。德国与西欧其他国家发现接收难民则意味着容忍更多的道德冲突。[37]

第三和第四个因素涉及到成员国政府之间的贸易伙伴关系。相容的贸易体制是指其与贸易相关的法律或机构设置上大致相似。同时，一个超国家组织必须要求保持融洽关系并建立协调争端的机制。成员国政府之间的政治承诺有利于这一区域性组织更有效地工作。

服务贸易方面的总协定

服务近来成为全球贸易体制的一个重要推动力，它在大多数国家的国内生产总值中占有最大的份额(见表11.2)。服务部门正不断争取国际直接投资的更大份额。不仅在发展中国家，就是在发达国家，服务部门也日益成为就业的主要源泉。服务行业在许多发展中国家已成为经济增长的发动机。[38]

因此，在关贸总协定乌拉圭回合漫长的多边谈判中，服务贸易不仅是一个经济议题，而且是一个政治议题。服务贸易总协定(GATS)，通过制定国际统一标准和限制发达国家知识产权保护

表11.2 发达及发展中国家服务部门对国内生产总值的贡献 (所占GDP百分比)

	服务		工业		农业	
国家群体	1965	1987	1965	1987	1965	1987
发展中国家						
低收入国家	30	32	27	37	43	31
中下收入国家	50	46	28	36	22	15
中上收入国家	42	50	39	40	18	10
发达国家	54	61	40	35	5	3

资料来源：Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity* (New York: The Guilford Press, 1992), Table 2.12, p.41 (based on World Bank, *World Development Ropert, 1989*).

等方式，刺激全球服务贸易的发展。服务贸易总协定的几个重要议题如下：

1. 当一国出口组合转向高新技术及知识产权时，两个问题产生了：各国对知识产权保护的方式与程度不同；发展中国家对知识产权缺乏有效的保护。因此需要制定对知识产权与技术保护的一般规则。
2. 跨国公司国外分支机构常常受到当地标准的影响，如适合本地需求标准，进出口的平衡，本地销售和进口限制等。因此通过视其为违反关贸总协定的规定，来减少这些贸易限制。
3. 许多外国公司，尤其是金融服务、运输、电力和通信领域的公司，要求获得最惠国待遇和减少市场准入的限制。[39]

新的全球服务经济对建立比较优势的侧重点已由自然资源转向人力资源。发展中国家虽然有世界上最多的人口，但仅占服务贸易全球份额的一小部分。当然，技术密集型服务的迅速发展也给发展中国家提供了巨大的机会，如果它们愿意提高、扩大对人力资源投资的话。[40]

基础劳动力标准与贸易[41]

工业化国家对发展中国家迅速发展的担心集中于工作与环境两方面。劳动力标准与环境问题在当前国际贸易争端中起着越来越重要的作用。

> 在中国深圳，有些工人以每小时1元(相当于12美分)的工资标准每天工作12到13个小时，并且一周工作7天。在印度，数百万儿童，有的刚满7岁，就在地毯厂和纺织厂工作。在巴基斯坦和秘鲁，儿童甚至被卖为奴隶。工会组织的

领导常遭绑架甚至被谋杀。每年有成百上千的工人死于工厂的火灾。在制造业，韩国因工厂意外事故而死亡的风险比美国大6倍，而巴基斯坦则比美国大15倍。[42]

这些数据在西方媒介中得到大肆渲染，因为它们可以给发展中国家戴上非公平竞争和扭曲人权的帽子。

发展中国家恶劣的工作环境会产生不公平的贸易优势，工业化国家不能与低廉劳动力进行竞争，如果这种竞争得到允许的话，就会导致工业化国家工人权利的下降。

保护基本人权常被认为是工业化国家的责任。对于工业化国家的大多数人来说，使用童工和实行强迫劳动会激起公愤，必须制定条款加以禁止，除非它们会伤害儿童和他们的家庭而不是帮助他们。

但是，发展中国家则认为规则条款的制定会阻碍其进入世界市场，因为它们惟一的优势——充裕劳动力也被剥夺了。国际劳工组织(ILO)研究表明，童工收入可能为家庭收入的惟一合法来源。因此，如果发展中国家政府迫于外部压力而禁止使用童工，孩子们将被迫乞讨、卖淫或饿死。除此之外，如果禁止向这些国家进口，就会使这些国家更贫困，会降低而不是提高工人收入。所以禁令是帮助还是伤害发展中国家还是未知的，它是一种利他主义还是保护本国市场就业机会的藉口也不清楚。

环境保护政策与贸易[43]

国际贸易不可避免地会对环境产生影响。来源于贸易的经济增长可能会导致生态环境的恶化、稀缺资源的枯竭、污染及废弃物的排放。在某些环境下，自由贸易的目标与环境保护政策并不一致，对不适合本国环境、卫生和安全法律的产品进入的限制将会降低产品的自由流动。

产品进入美国市场的汽车制造商必须生产适合美国废气排放标准的汽车。农产品出口必须保证农药含量控制在进口国家规定的范围内。饮料公司进入外国必须确保装饮料的容器是可以再次使用的，如果这些国家法律这样规定的话。[44]

利用环境相关贸易标准时，必须谨慎地将对贸易体制产生的影响降低到最小。在关贸总协定下，国家有权对国外产品在本国市场销售做出一些规定，只要这些规定也适用于本国产品，但与环境有关的贸易标准常被滥用于狭隘保护的目的。

长期以来，美国禁止欧盟注射生长激素的牛肉进入本国市场，实质是阻止欧盟牛肉生产者与本国生产者进行竞争。[45]

实践中，要区分符合法律规定的环境标准与采取保护的环境标准是很难的。如果各国协调环境标准的话，对国际贸易的负面影响就将被减轻（见14章，该章讨论协调与竞争的法律问题）。但是，要协调与生产过程有关的环境保护措施可能太困难了。如果某个国家的化工厂面临相当严格的废水排放的标准，那么该国对从那些标准较松国家化工品的进口是否应该采取惩罚政策呢？换句话说，不同的标准从环境方面来说是可行的。正是考虑到这个原因，关贸总协定乌拉圭回合将制定条例来进行科学实验——制定保护人类、植物和动物的卫生标准，如农药残留限制标准应根据“科学原理”与“风险评价，对环境适应度”加以规定。[46]

了解贸易的环境效应。在一些地区，改善环境与促进经济发展的利益是相同的。例如：

- 许多具有竞争力的国家和公司开始利用先进技术与方法来进行生产。各种政策也倾向于帮助经济从以资源为基础

向以知识为基础转变，这有利于保护环境。[47]

- 在某些情况下，环境方面的规定有利于促进技术发展。

我们看一看荷兰的花卉业对环境问题是如何反应的。在小范围内大量种植鲜花，因使用农药、除莠剂和化肥而污染土壤及地下水源。面对对化工产品使用日益严格的限制，荷兰人意识到解决这一问题的惟一有效方法是建立一种新系统。在荷兰人的温室里，鲜花生长在水里或石棉上。这既降低了害虫危害，又减少了对化肥和农药的使用。

这套系统还减少了生长条件的变动，提高了产品的质量。园工劳动力成本降了下来，因为鲜花种植在特别设计的"土壤"中。在解决这一环境问题方面，荷兰人发明这些能提高劳动生产率的方法，这是通过对鲜花生长所需资源的重新使用实现的。结果不仅减少了对环境的副作用，还降低了成本、提高了产品质量和产品的国际竞争力。[48]

了解环境的贸易效应。有证据表明，实行自由贸易和吸引外资的政策有利于避免或降低污染的产生。

世界银行的一项研究表明，在拉丁美洲等相对封闭的国家，污染工业发展得比开放国家更快。另一项世行研究报告则对全球60个不同国家对一项低污染造纸技术的接受进行了分析，得出如下结论：在接受这项新技术方面，实行开放贸易与投资的国家要比封闭国家快得多。[49]

对这些趋势可做如下解释。首先，封闭经济国家在对资本和污染密集型产业保护方面要重于开放型经济国家。其次，那些想要将产品出口到其他工业化国家的工业化国家对"绿色"消费者增长十分敏感。最后，跨国公司的设备与当地公司相比更新、更有效率，因此更能减少污染。[50]

解决劳动力标准及环境问题的方法。 随着世界经济一体化的不断发展,对规则和管制规定相互协调的要求更多了。但是国家政策之间却常常会发生冲突。

> 在欧盟内部,有关工作环境的改善和标准的统一、工人参与管理、母语的使用等社会问题得到充分的讨论,但没达成任何协议。尽管进行了长期的争论,但是在哪些方面应由国际规则决定,哪些方面与国家价值和文化相关,哪些方面只涉及个别国家这些问题上尚未形成统一标准。[51]

对于在发展中国家实行相对低的标准是一种不公平竞争的观点,有人提出了反驳。因为国家之间在要素投入、目标和优先性方面是不同的,正如克鲁格曼1995年所言,不同国家之间厂商的竞争与同一国家内部厂商之间的竞争相比,总是不公平的。国际贸易利益在于允许发展中国家发掘利用其相对优势——充裕廉价的劳动力及对污染较松的限制——而不是将统一标准强加给它们。

> 我们不是在讨论狭隘的经济话题。如果西方对进口加以限制并相信据此可以保护本国生活水平的话,最终后果将是破坏当今世界经济的繁荣:全球的经济发展和几十亿人口生活水平的提高。第三世界的经济增长是一种机遇,而不是一种威胁;我们对第三世界成功的担心而非成功本身,这才是当今世界经济的最大危险。[52]

因此,不应该用贸易管制来强迫这些国家提高环境标准,而应该用其他更合理的方式鼓励它们采用先进生产手段并扩大对人力资源的投资。

小　结

一个国家的贸易政策决定了该国是内向型还是外向型经济。实际上，大多数国家都运用这两种战略，只不过在不同时期侧重点不同罢了。几乎所有国家都经历过最初进口替代型工业化阶段，在这一阶段，对为本国市场而生产的工业实行保护。内向和外向型发展战略皆非灵丹妙药。两者都要受到一系列限制或影响，如国际收支平衡的维持，长期通货膨胀和主要贸易伙伴国家的动乱或分裂等。

在当今日益激烈的国际竞争中，政府的贸易发展政策起着越来越重要的作用。政府一般用两种类型的手段——直接手段和间接手段——促进出口。直接手段侧重需求方，而间接手段则侧重供给方。这两种手段并不是相互排斥的，它们相辅相成、相互影响。

为保证一国出口促进战略的成功实施，必须考虑两个方面的关系：出口促进与进口渗透的关系；出口多元化与专业化的关系。前者与短期出口的效率有关，而后者与长期成功出口有关。

与国际贸易相关的四个重要课题是：(1)服务贸易总协定；(2)经济联盟与关贸总协定；(3)基础劳动力标准与贸易；(4)环境政策与贸易。这些重要课题反映了政府与国内外企业之间关系的最新发展。它们提出了在世界经济中协调与协作、竞争与冲突的最优均衡问题。

第12章

制定国家的宏观经济政策

任何国家的竞争力，实质上是该国众多企业的生产率及工作环境的综合指数。反过来，企业的经营业绩在很大程度上又取决于其周围宏观经济政策的性质。

国家制定宏观经济政策的主要目的，是提高其经济的稳定性、增长率和福利。各国在制定宏观经济政策时，必须解决以下六个我们将要考察的挑战：

1. 治理通货膨胀；
2. 刺激资本投资；
3. 控制外汇兑换率；
4. 制定财政政策；
5. 解决失业问题；
6. 对付外部冲击。

治理通货膨胀

各国必须奉行避免发生高通货膨胀的政策。多恩布什(Dornbush)和瑞那索(Reynoso)两位教授认为，通货膨胀通常是由四个相互作用的因素引起的：

- 财政赤字(决定货币供应的增长)
- 金融机构(决定对货币的需求)
- 政府预算的冲击
- 国家对修正性财政措施引起的冲击的反应能力[1]

这四个因素的结合会引起轻微的通货膨胀或高度通货膨胀。

巴西即是其中的一例。巴西1990年的通货膨胀率高达2,968%。根本原因是联邦政府和各州政府的巨额赤字以及国有企业引起的赤字。[2]

不稳定的高度通货膨胀环境扭曲了经济决策机制，减少了发展所需的资源,降低了资本市场水平。盈利和亏损更多地是随着通货膨胀的变化而变化的,与生产能力的关系不大。宏观经济政策的一个主要目的是协调财政和货币政策，提高价格的稳定性。[3]

但是，大多数政府似乎认为一定程度低水平的通货膨胀是国家保持经济持续增长需要付出的代价(见实例12.1)。

通货膨胀水平与经济增长水平的关系并不明确。由于人均收入较低的国家有足够的发展空间，当这些国家的通货膨胀率高于人均收入较高的国家时,其"生产潜力"会出现较高的增长势头。另一方面,通货膨胀和失业之间的关系就较为清晰。1974至1991年期间,通货膨胀率低的国家的失业率最低。在某些国家,降低通货膨胀率的进程暂时推动了失业率的提高。这并不意味着,低通货膨胀率是由高失业率引致的。[4]

为抑制通货膨胀,光实行货币和财政紧缩政策是不够的。政府应当促使公司和工人放弃造成通胀的习惯，克服造成通胀居高不下的机构内僵化因素，并削减由此而带来的通货紧缩短期成本。重中之重是促使中央银行更加独立,放弃短期刺激经济的

实例 12.1

零通货膨胀

在过去的几年里，工业化国家的通货膨胀率呈下降趋势，大多数国家的通涨率已回落到60年代3%左右的水平。某些决策者试图完全消灭通货膨胀，认为价格稳定能为经济快速增长打下最好的基础。但是许多经济学家认为，最主要的问题不是通货膨胀而是经济萧条，适度的低通货膨胀率会减轻实际债负。

例如，拉里·萨默斯（Larry Summers）认为保持2%～3%的通货膨胀率属于最佳状态。这使实际利率出现负增长成为可能，有助于拉动经济，摆脱萧条。出现零通胀时，实际利率不可能成为负值；如是，则意味着贷方向借方提供贴息贷款。另外，适度的通货膨胀可起润滑剂作用，有利于更有效地调整相关的价格和工资。夕阳产业的工会组织可能会反对削减微弱的薪水收入，但能承受由通胀引起的工资折损。零通货膨胀会使这种安全阀被关闭，导致失业甚至可能引发更大范围的劳工骚乱。

与此相反的观点认为，当通货膨胀居高不下时，每年一次（或至多每三年一次）必须举行的增加工资谈判会增强工会的地位。只有劳动生产率提高或个人表现出色时，物价又稳定，提高工资水平才是合理的。因此，工会所起的作用将会减弱，也不太可能出现劳工骚乱。事实表明高度通货膨胀的国家更容易发生罢工，也即，通货膨胀率越高，要求增加工资的谈判越频繁，罢工的可能性就越大。

引自"Zero Inflation," *The Economist*, Nov. 7－13, 1992, pp. 23－26, with minor changes.

诱惑。因此，近年来新西兰和加拿大两国的央行所取得的更大的独立性，加上明确的治理通货膨胀的目标，导致了通货膨胀的期望值和工资要求的下降。尽管两国的经济极为萧条，但其通货膨胀率已降到1%左右。新西兰最终开始因此而得益：产值增加，若干年内经济可望大幅增长。[5]

> 由于在定价和定工资时的错误决策，降低通货膨胀时通常涉及到调整所需付出的代价。新西兰也未能幸免于此。其中最大的挫折是1985～1986年的工资问题，正当通货膨胀率开始下降时，工会组织要求增加工资。实际工资水平的增加，导致了随后两年失业率的上升。但是，现在通货膨胀已得到控制，目前面临的任务是保持物价稳定。现在很少有人愿意将消除通货膨胀所带来的好处弃之不顾。[6]

刺激资本投资

资本是经济增长过程中最重要的因素之一。一国要使国民收入达到一定程度的增长，就需要确保一定总量资本投入的增加。[7]一些研究表明，技术进步与资本形成也有着紧密的联系。在1964年至1985年期间，美国总产值增长的70%来自技术进步和资本形成的综合效应。换言之，高速的资本形成提高了技术创新的经济回报率。[8]

投资的决定因素

根据迈克尔·波特的观点，投资的决定因素可分为三大类：特定投资项目的条件；宏观经济环境；资本从持有者流向投资项目的分配机制。根据行业的特点、厂商的竞争能力以及投资的地

理位置（国家或地区），有些投资项目与其他相比可能会产生较高的回报率。[9]

各国基于不同的目标制定其宏观经济政策。例如，美国经济政策首先注重通过财政和货币政策的管理来刺激本国需求。其次是通过国际贸易与投资促进经济增长。因此，国际竞争力从来就不是美国决策者关注的主要问题。相反，东亚国家则追求完全不同的目标。这些国家主要依靠扩大生产能力，并以较低价格打人国外市场，满足国外需求；而本国的需求往往被忽视。这些国家经济的主要发动机是储备，而不是消费，与美国截然不同。[10]

资本市场的主要功能是在竞争环境下"调动"并"分配"资本。为此，经济体必须避免不稳定的高通货膨胀。此外，必须建立强有力的产权制度。没有有效的合同保障体系，投资者不会有积极性将资金投向这类经济体国家。[11]

资本市场的形成是一国未来经济发展的一个重要因素。过去10年中，确立以东京为中心的亚洲资本市场已成为一种趋势，香港与新加坡居次但其市场运行良好，纷至沓来的是台湾、韩国、泰国和马来西亚。相比之下，除智利和墨西哥外，拉美目前还没有形成资本市场。[12]

储蓄与国家的竞争力

一般说来，本国居民拥有的财富在相当程度上取决于其储蓄水平。从经济意义上说，低水平的储蓄会减少投资，抑制经济增长。从社会意义上说，储蓄额低的人往往更不易应付经济困境，如失业、离婚或疾病。另外，如果居民储蓄不多，国家为了养活他们，将不可避免地牺牲下一代人的利益。

在东亚国家里，居民拥有许多存款，积聚了大量低成本的资金。这些低成本资金主要流向出口型产业，使这些产业出现高水

平的资本密集和低水平的资本回报，这些现象在西方国家则是罕见的。日本便是其中的一例，它的低成本资本为早期的钢铁和汽车工业公司提供了主要的竞争优势。由于其高度的资本密集性，这两个行业在1945～1985年间吸收了所有日本产业资本投资的三分之一。总体来说，一个拥有低成本资本的国家往往会在资本密集型产业取得成功。[13]

相比之下，法国的资本市场没有得到开发。较低的投资回报使法国资本市场不具有任何吸引力。况且，与其他工业化国家相比，法国的投资需求十分低下，也几乎不存在任何私人管理基金。退休计划集中于UNEDIC一个机构，因此吸收了资本市场上几乎所有可以获得的现金。[14]

资本成本高，投资回报低，造成了1982年法国工业严重的资金短缺。法国公司借贷成本急剧上升。1983年，法国政府宣布对利率高于12%的贷款先行"延期偿付权"。随后，利润有所增长，名义利率下跌，但是实际利率仍居高不下。法国公司因成本高于投资回报率而得不到融资。目前，法国正经历着改革资本市场分配机制的根本性变革，目的是提高法国的国际竞争力。[15]

控制外汇兑换率

国际收支平衡

资金在一段时期内总是在一国不断流入和流出，而记录这种资金流动的帐户系统就是国际收支平衡表。中央银行通过经济测算来保持内外经济的平衡。

国际收支平衡表一般包括三个帐户：

1. 经常性帐户：记录所有进出口商品、服务贸易以及资金的

单方面转移。

2. 资本帐户：记录直接投资、证券投资和短期资本的流动。
3. 官方储备帐户：记录黄金的进出口、外汇储备的增减以及对外国中央银行负债的增减。[16]

汇率的重要性

无论是商品/服务市场，还是货币/资本市场，汇率是连接一国与世界其他各国之间的关键纽带之一。一国的投资回报取决于本国货币价值与世界价格之比。不当的汇率政策会导致机会的丧失和资源的不合理配置。例如：

- 70和80年代是美国汇率浮动时期，美元持续而不稳定的贬值与其国内高通货膨胀以及高而不稳的利率有关。名义上较高的利率提高了资本成本，当进行长期资产投资而进行融资时，必须增加贷款金额。许多观察家批评说，目光短浅的美国企业家所做出的这种理性反应，部分是源自于美国国际货币政策引起的既不明确又不稳定的高成本融资环境。[17]
- 为使汇率具有竞争力从而获取低廉的进口物品（借外债融资），这在高涨而有生产力的投资时期是合理的，但纯粹用来刺激消费增长就是不明智的策略。实际上，拉丁美洲70年代的经验表明，一旦融资渠道阻塞，过多的借债最终必定会导致外汇危机和货币的大幅贬值。这种危机反过来会触发通货膨胀，而货币大幅贬值则代表着生活水准的下降，可能会引发政治危机。[18]

第一个例子的教训是汇率越稳定，本国的金融市场越稳定，从而会推动技术快速发展，支持投资和贸易，两者是紧密相联

的。而第二个例子强调汇率政策必须保持具有竞争性和稳定性的实际兑换率。

汇率制度的选择[19]

外汇市场通过中央银行可以是限制性的，也可以是非限制性的。所谓限制性外汇市场是指特定的具有一定资格的交易才能换取外汇，且受款人必须以特定的价格在中央银行兑换。

外汇市场也可以是统一的或分割的。前者对所有的交易均使用一种汇率，而后者对不同的交易使用不同的汇率。多恩布什和库恩泽勒两位教授1993年认为这两种方法的结合会产生四种政策选择，见表12.1。

大多数发展中国家采取统一的无管制外汇体制（类型I）。在这种体制下，中央银行有更多的政策选择。例如：允许灵活的汇率来调节供需；固定汇率；买卖外汇；调整汇率平衡水准。在这种体制下的贸易交易与金融交易通常是没有差别的。

相反，多数发展中国家的外汇体制往往属于其他类型。最常见的是统一调节的外汇体制（类型III）。对外汇实行配给制是因为特定价格的外汇出现短缺，反映了货币的高位定价。这一体

表12.1　汇率机制的选择

外汇供应	外汇交易市场	
	统一汇率制	分割汇率制
非限制性	I	II
配给制/调拨制	III	IV

资料来源：Rudiger Dornbusch and Luis Tellez Kuenzler, "Exchange Rate Policy: Options and Issues," in Rudiger Dornbusch, ed., *Policymaking in the Open Economy: Concepts and Case Studies in Economic Performance* (New York: Oxford University Press, 1993), Table 5.1, p. 95.

制可用来平均收入分配,但这将以资源的不合理配置为代价。在某种程度上,未列入进口清单的商品就无法获得;如进口清单准备不周的话,不仅会排除可有可无的高档商品,甚至将必需的中间品也排除在外。

由于未经许可的交易得不到外汇,外汇黑市、走私和假发票便会应运而生。多恩布什和库恩泽勒教授建议政府可采取各种政策解决这一问题。例如,(1)转向实行类型I的体制;(2)对商业交易实行多种汇率并保持外汇配给制(类型IV);(3)对指定的商业交易实行统一的汇率而对资本帐户交易和那些不以商业汇率进行的商业交易实行另一种汇率(类型IV)。

这些政策选择的区别在于决策人能否管理好每一种汇率,还是管理好其中的一些而放任剩余的汇率在其他市场找到平衡。

汇率的升值和贬值

内向型经济体经常采用汇率升值的做法。这一措施旨在鼓励本国资本密集型产业的发展(因为资本货物进口的价格被人为地降低了)。但是,这一政策的负面影响是由于人为提高出口产品价格,损害了传统基础产品出口部门的利益。

另一方面,还存在一种错误的观点,认为国家应使本币贬值,通过实现成本优势来改变即期贸易均衡。以美国政策制定者为例,他们确信通过对被高估的美元实行实际贬值政策,美国的竞争力,尤其与日本相比的竞争力,会获得较大的提高。不幸的是,当日元在过去20年升值高达50%时,日本竞争力并没有下降,因此美国贸易均衡非但未变好反而变得更差了。

日元对美元升值表明日本更具生产能力和竞争力。在这一问题上,美元的贬值并没有解决美国竞争力下降的问题。[20]此

外，迈克尔·波特认为贬值有损于技术的更新换代。因为它使企业更依赖价格竞争，推动了价格敏感型行业与部门的发展而降低了对技术创新与自动化领域的投资。[21]

与本币贬值相对的另一政策选择，是允许汇率在不断变化的国际金融市场上自由浮动。正如许多经济学家指出的那样，真正自由浮动的主要优势有：简单化；降低对国际储备的需求；国内政策的独立性；不间断的调整。但实际上，自由浮动或弹性汇率并不像想象的那样具有吸引力。由于其广泛而难以控制的波动，容易导致物价上涨以及易受本币和外汇投机的影响，自由浮动汇率和弹性汇率非常难以预测。这种不稳定性会导致商业的不稳定，削弱国际竞争力，从而降低世界贸易水平。[22]

现行国际浮动汇率体制是固定汇率体制（人为地"钉住"）与完全浮动汇率体制相互妥协的结果。在这一体制下，国家选择目标汇率，必要时予以干预支持。目标汇率的制定必须反映以汇率浮动为基础的各种长期经济力量的变化。[23]

大多数小型发展中国家已决定固定与发达国家或贸易伙伴的外汇接线率，以此减少进出口产品价格的波动，使出口和进口部门的就业更加稳定。

由于小国集中与单个贸易伙伴发生贸易和金融关系，它们通常制定单一的外汇接线率（如象牙海岸将其货币与法国法郎接线）。有若干主要贸易伙伴的小国常常钉住这几个主要贸易伙伴国的"一篮子"货币。这个"一篮子"货币使这个小国能根据贸易伙伴国币值的变动，来调和其进出口产品价格的波动。[24]

各国的经验

智利的经验。[25] 从理论上说，当一国的通货膨胀率高于其主要贸易伙伴国时必须允许本币不断贬值。在1979～1982年间，

智利的通货膨胀率大大高于美国，但智利忽视了这一规律。结果智利在1981～1984年间经历了严重的经济危机，历经了7年时间其出口量才恢复到1980年的水平（参见第3章“智利模式”）。

智利的经验教训是汇率比值和价格扭曲程度越大，实现国家内外经济平衡的难度就越大。虽然实施外向型经济战略可能有一些中长期利益，但是政府必须坚持不断地监督其真实汇率，否则就会造成更大的隐患。

东亚国家的经验[26]。许多亚洲国家和地区，如日本、韩国和台湾，除资本成本较低外，还拥有良好的汇率。他们成功地发展了汇率变动与国际贸易和支付活动相脱离的制度。

这些国家不允许出口商或银行将外币自由兑换为当地货币。他们必须将美元汇到中央银行换回当地货币。中央银行将美元作为外汇储备储存起来，其中的很大一部分用于购买美国政府债券。

通过这种方式，美元从来不在外汇市场上流通，这样可以给这些国家带来巨额贸易顺差，而又不受本币大幅升值的负面影响。本币币值的低价定位提高了民族产业的国际竞争力。但应该指出的是，实行这种政策的成本主要由本国消费者来承担。他们必须对所有进口商品或服务支付更多的费用。

管理财政政策

财政政策的职能[27]

“财政政策”是指政府用来干预经济运行的一系列财政措施。在资本主义经济中财政政策至少有三种职能：(1)配置职能

（进行资源的配置）；（2）分配职能（实现收入的分配）；（3）稳定职能（延缓经济周期）。

在这三种职能中，配置职能主要是政府的职责。在资本主义经济中，有时市场机制不能完全发挥作用。政府通过对所需资源进行更有效的配置来弥补这一缺陷。首先是提供公共产品（那些对全社会很重要但市场却不能供应的产品和服务）和准公共产品（那些仅在市场上得到部分供应的产品和服务）；其次是清理“污染物”（相对“商品”而言），指那些从社会角度看属于不需要但市场上大量过剩东西，如环境污染物。

收入再分配职能也是政府的重要职责。维托·坦斯（Vito Tanzi）教授在1991年指出，收入再分配的三个重要目标是：使居民生活在贫困线以上；收入和财富的平均分配（通过利用政策措施如所得税累进制）；鼓励对疾病、意外事故和养老实行最低水平的保险（通过补贴形式）。

稳定职能一直到了30年代的大萧条时期才发挥出重要的作用。为了保持和增加国家财富，政府力图保持物价的平稳和高就业率。公共开支以及对货币供应和利率的调节是实现稳定职能的工具。

有人认为财政政策单独或借助其他政策措施能够以多种形式促进经济增长。坦斯教授认为财政政策能够：

- 提高一国的储蓄率并将这部分储蓄资金引导到更富有生产能力的部门。
- 创造财富，改善一国的自然和社会基础设施。
- 反对非生产性和浪费严重的消费和投资。
- 改变整个经济，特别是公共部门效率低下的现象。
- 维护稳定的经济环境。
- 清除各种瓶颈制约。

- 减少甚至消除由税收体制和其他公共政策引起的阻碍生产发展的不良因素。
- 减少甚至消除生产要素价格扭曲的现象。[28]

财政谨慎性

理查德·瓦格纳(Richard E. Wagner)教授曾提出用"增强政府行为的法则"来解释经济发展时公共财政随之扩张的倾向:[29]

> 工业化国家的公共部门规模十分庞大,以1992年为例,日本的公共产业占其国内生产总值(GDP)的26.2%,瑞典为59.1%。瑞典虽属例外,但所有欧洲国家的比重均较高,约在40%~45%左右,高于日本和美国。[30]

过高的公共开支与债务水平阻碍了收入和就业的长期持续增长,可归咎于两方面的原因。

首先,由于没有价格竞争,政府机构,如国有企业,没有足够的积极性来提供消费者所需的产品,没有积极性进行技术创新或最大限度地降低生产成本。

其次,债务方面的成本会挤占其他公共或私人开支。[31]

应使用成本效益分析来确定公共财政的作用。政府必须首先估计财政预算赤字的规模,然后决定如何筹集资金——通过本国债务、外债、增加货币供应,或者将这几种方法结合使用。众所周知,大量的贷款会导致全额信贷配给。印制钞票固然是一种办法,但超过一定范围就会造成通货膨胀。问题在于许多决策者在用尽所有的信贷额度且再也不能印制钞票时,才意识到这一问题的严重性。[32]

威廉姆·比耶特(Willam Buite)和斯瑞那瓦珊(T. W. Srinivasan)认为,国家陷于债务支付困难,要么是由于运气不佳要么

是管理不善。运气不佳指来自外部的冲击，如国际真实利率的上扬、贸易逆差以及自然灾害。管理不善指不能适应世界价格的变化，公共部门赤字的大幅上涨和汇率的高位定价，所有这些政策会诱发资本的外流。[33]

特塔诺（Todaro）教授指出："据估计，巴西每年的外流资本在60亿～100亿美元之间。目前，至少有300亿美元的资金已滞留他乡。"[34]

税　收

社会和经济的发展，尤其在发展中国家，很大程度上取决于政府能否为扩大公共服务项目和发展经济社会基础设施提供足够的资金支持。

由于人们根据税收来改变其经济行为，税收过高会影响产出和收入，降低人们工作、投资以及承担风险的积极性。[35]健康的税收制度是经济增长和社会稳定的基石。高效而富有生产力的税收体制既能确保激励机制，又能兼顾公平原则，还能杜绝通货膨胀引起的对货币的需求。税收优惠政策和财政激励机制常常是吸引外商直接投资的手段。[36]

税收政策与国际竞争力。各国提高其国际竞争力的手段是培养高水平的储蓄和投资。东亚国家的税收和金融体制积极鼓励甚至强迫个人高额储蓄。在这些国家中，利息收入是免税的，而利息支出不能从应纳税款中扣除。此外，政府征收消费税作为重要的收入来源。这种税收体制鼓励个人储蓄，反对个人消费。相反，在美国一般公民很容易获得消费信贷。并且，消费者的利息开支完全是免税的，这实际上是鼓动消费者贷款进行消费。[37]

对资本投资来说，资金来源国或政策优惠国的税收安排会影响资本的流失。当国内投资收益或财富的实际赋税高于国外

时，就会出现资本外流。从资金使用国角度来看，对投资收益实行较低的税收政策，可能是吸引资本流入的最有效的方法。大多数发达国家已取缔对临时居民投资收益的征税。这其中的潜在原因是对资本的国际竞争。例如，美国的临时居民早已豁免银行存款的利息税，国家甚至不再征收可退回的预扣赋税。自1984年起，临时居民的国库券利息预扣赋税也给予豁免。因此，对临时居民的预扣赋税现在仅适用于红利收入、公司证券利息所得、房地产收入和版税收入。[38]

一些税收政策，以增值税(VAT)为例，通过在价格上具有竞争力的直接影响而在国际市场上发挥着重要的作用。依靠本国的成本结构和相应的外汇汇率水平，较低的增值税能使本国公司在竞争中获得价格优势。[39]

在相互依赖的全球经济环境中，决策者应十分谨慎地运用税收政策，因为有时会产生意料不到的负面反应。里根政府就是其中的一例：

> 里根政府的政策是以供应方的理论为基础的，认为大幅度地减免税收会刺激美国的经济发展，到1983或1984年底财政预算可以达到平衡，即便国防开支大幅增长也无妨。里根政府的政策表明，一国在日益开放的全球体系中预算刺激政策的效果已明显减弱。削减税收刺激了国内消费，但财政预算赤字大大增加，极大地提高了真实利率和外汇汇率。利率的提高会严重导致发展中国家，尤其是拉丁美洲各国的债务危机。债务危机接着导致拉美80年代的经济萧条，使美国对该地区的出口下降，进一步恶化了美国的贸易赤字。[40]

解决失业问题

人口剧增但又缺乏相应的经济发展会产生许多问题。经济发展带来的就业机会，必须与人们进入劳动市场的速度相适应。到本世纪末必须创造约10亿个就业机会。[41]

一般情况下，就业与失业的原动力取决于工作分做与已有工作的比例，如果比例一成不变，那么经济就趋于自然的失业率状态。[42] 劳动力的进进出出也影响自然失业率。减少失业的关键，是调整劳动生产率、工资和工作环境。如果不进行调整，其结果就是失业。[43]

目前许多政府面临的严重问题之一，就是"失业"不断增加的现象——就业增长始终落后于经济增长。

> 经济增长本身并不一定创造就业机会，以日本与美国为一方，欧洲经济体为另一方的不同经验充分说明了这一点。在过去30年中，所有这些国家的经济以翻番的速度增长，就日本而言，增加了3倍多。但是，今天法国、德国和英国的实际就业率则低于1960年，而美国与日本的就业率分别提高了50%与100%以上。[44]

为什么这两组国家有如此天壤之别呢?答案很简单。推动产量增加的劳动生产率已不同形式地被瓜分了。在欧洲主要通过给就业者以高薪的形式体现出来，当然这以失业者的利益为代价，使他们越来越难以找到工作。相比之下，由于还没有一个统一的劳动力市场和就业保护机制，美国与日本的劳动力市场更具灵活性，高效的劳动生产率促进了就业的增长。因此，劳动生产率的提高和经济的增长有利于提高生活水平，而具有灵活性

的劳动力市场有利于提高就业水平。[45]

现在，许多政府正在寻求各种战略，旨在将国内生产总值(GDP)高增长率与高就业率相结合。联合国开发计划署(UNDP)认为以下几条措施有利于提高劳动力市场的灵活性：

- 加大对社会基础设施，如基础教育、相关技术、工人的再培训的投资力度。
- 实行私人企业自由化，增加市场准入。
- 支持中小企业和非正规部门的就业，主要通过改革信贷制度、采取财政鼓励政策、提供培训服务和建立完善的法律体系加以实现。
- 通过对所需新技术的投资和消除国际贸易壁垒，建立一个高效的服务经济。
- 鼓励劳动密集型技术发展，特别是通过降低税收。
- 在经济萧条时期，通过劳动力密集型公共工程项目建立就业安全网络。[46]

我们将在后面章节详细分析这些措施。

高效能体制与低工资

随着全球化的发展，公司可采取以下三种方式参与竞争：降低工资；提高劳动生产率；改善产品质量。降低工资并非上策，不断提高劳动生产率与产品质量才是长久之计。[47]

为追求高效运作的战略，决策者必须与本国公民达成共识。国家的政策应鼓励公司在高附加值领域进行投资和经营活动，反对采取降低工资策略，新加坡政府采取的就是从劳动密集型转向技能技术密集型经济的战略。

对付外部冲击

在过去的几十年里，许多国家还不得不应付来自外部的各种各样的冲击，其中包括：

出口收入的变化。全球经济的繁荣与萧条会相应地产生正反两方面的冲击，尤其对一些发展中国家来说，其出口创汇收入主要依赖于一种或几种商品。这种冲击常常来自于突如其来的需求和价格变化。[48]

> 新西兰经历的问题部分就是来自外部的冲击。新西兰的农产品出口，曾是出口创汇的主要来源，由于受到欧共体市场的排斥、欧共体剩余产品的倾销和羊毛对合成纤维竞争力的下降而受到极大的影响。[49]

主要进口品价格的变化。在1973～1974以及1979～1980年的石油危机中，由于主要石油出口国的贸易条件大为改善，使石油进口国的贸易条件变得十分不利。

> 石油价格危机造成的直接问题，是进口油价越来越高而导致收入下降。由于日本政府高度协调的政策及其相对灵活的生产体制，它们非常出色地解决了这些危机，保持相对较低的失业率和较高的实际工资增长水平。由于美国没有建立一个协调一致的机制，因此，它允许通货膨胀以减少实际收入。[50]

外债的成本变化。国际资本市场上利率的变化对许多债台高筑的发展中国家来说，会造成负面的冲击。同样，借钱给一国的认知风险发生变化的话，那么该国的国际借贷成本就会增

加。

国外信贷的变化。在过去十几年里,国际金融体制极其不稳定,这主要是因为石油输出国组织(OPEC)经济体的巨额贸易顺差和美国为弥补70年代财政赤字发行了大量货币。但在80年代,由于欧佩克在国际金融体系的投资逐年下降和美国政府从1979年末采取货币紧缩政策,金融市场转入萧条。

冷战结束后,第三世界国家主要关注的问题是它们会被挤出国际资本市场,其主要原因是社会主义经济体制改革需要大量国际资本,而日本、法国和美国这些工业化国家的经济增长缓慢,使资本市场的可用资本供量下降。这种挤占现象加速了利率和债务成本的上升。许多国家获得的贷款越来越少,也因此削弱了公共开支的融资能力。[51]

国外援款水平的变化。由于国外援款和优惠贷款不复存在而引起的突然变化,会使以一度依赖外援的受援国减少开支。[52]

除上述外部冲击外,还应对付一些内部冲击。如干旱和地震等"不可抗力"因素是造成经济危机的常见现象。有些冲击还可能与外商直接投资变化,外国雇员汇款变动以及本国公民资本外流变化等因素有关。在许多情况下,这些变化并非真正来自外部,它们也归咎于政府错误的政策。[53]

调整不利的外部冲击可采取两种主要方法:自觉的或自我修正性的调整和政策性调整。

> 对前者而言,如贸易额下降,就会减少收入和开支。开支下降就会压缩进口,刺激出口,从而缩小"资源"缺口,同时还产生间接的货币效应。经常项目下的赤字增加意味着外汇储备的流失。如果一国不采取完全灵活的汇率体制,就会削弱货币基础和减少货币供应。减少货币供应会使利率上

升，从而进一步强化贸易条件对收入和支出的连锁反应。

就政策性调整而言，至少有两种方法。第一种方法是借外债。但是这种方法属短期行为，除非资金用于投资，提高了一国的生产能力，并最终能偿还贷款。

第二种方法是改革经济结构，使之向贸易领域发展，特别是要按照比较优势的变化模式来进行。[54]

小　结

国家的宏观经济政策应该由一系列相互协调的财政和货币政策组成，其目的是提高资源配置的效率、平均社会财富和稳定物价。我们主要考察了国家宏观经济政策的六个基本要素：(1)治理通货膨胀；(2)资本投资管理；(3)控制外汇兑换率；(4)财政的谨慎管理；(5)解决失业问题；(6)对付外部冲击。

如若一个国家急欲提高其国际竞争力，就应制定计划，有系统地消除宏观经济政策的不利因素，这十分重要。由于不同的国家有着不同的发展机会、限制因素和竞争条件，在制定宏观经济政策时应确定不同的目标和解决方案。

第13章

发展国家基础设施

基础设施能有效地实施国家创造财富的战略。经济学家们普遍认为,政府必须大力投资建设并改善基础设施,尤其是在工业化初级阶段。本章我们将讨论物质基础设施、技术基础设施、人力资本基础设施以及特别适合小企业需要的发展性基础设施。

发展物质基础设施

对有形基础设施的投资可以通过以下若干方式促进经济发展:

1. 有形基础设施的改善使企业更有效、可靠地生产和经营,随之而降下来的交易成本会促进劳动生产力的提高。
2. 有形基础设施的投资能在建筑领域创造更多的就业机会。据估计,每10亿美元的物质基础设施投资能转化成约4万~5万个额外的公共或私营部门的工作机会。[1]但是这些建筑领域的就业仅能暂时刺激经济的发展。
3. 有形基础设施的投资可通过对卫生、安全、方便以及社区总体环境的间接影响来提高社会福利。

4. 许多有形基础设施投资可以提高社区的道德风尚，创造带动其他投资的氛围。[2]

新加坡就是一个范例。它表明，明确而有效的基础设施发展政策促进了商业和工业的发展。

> 新加坡一直不断地发展和改善港口、机场和通信设施。就航运吨位而言，新加坡港是世界上最繁忙的港口。48家航空公司在新加坡开辟航线，与世界52个国家的100多个城市相连接。一架大型喷气式飞机在机场的周转时间只需一个半小时，集装箱船舶在港口的周转时间为8小时，新加坡正在装备一套新的专家系统将周转时间降为6小时。它的航海—航空货物链使货物能及时从船上转移到飞机上。新加坡的通信网络有208个海外站点，其中168个为直接拨号站点，其国际电话与传真速度为世界上最快的国家之一。有194家银行在新加坡营业，还有46家外资银行在新加坡设立代表处。国内犯罪率很低，环境清新，生活条件可与发达国家媲美。[3]

因为东亚其他国家的廉价劳动力优势正在逐渐丧失，这些国家也意识到基础设施是竞争的重要手段。表13.1列示了亚洲

表13.1 亚洲的有形基础设施支出（单位：10亿美元）

	交通运输	能源	电信	其他
东盟	$74.1	$64.1	$21.0	$63.3
中国	968.4	54.0	25.2	暂缺
香港	23.2	12.8	1.2	29.6
韩国	132.3	46.2	32.3	145.7
台湾	124.3	28.5	9.6	84.1

资料来源：*Business Week*, Nov, 28, 1994, p. 62.

国家对物质基础设施的的投入。中国、亚洲新兴工业国以及东南亚五国到2000年对能源、电信和交通运输的投入将达到1.9万亿美元。[4]

世界其他地方，如德国，正准备重建其东部的基础设施。德国的主要问题是成本：在未来10年中要保持东德现有水平的交通基础设施需610亿美元的资金，只有另外追加1,520亿美元才能赶上西德目前的水准。[5]

交通系统

良好的交通设施对经济发展至关重要，它可以使资源、货物和市场实现良性循环。一国的交通基础设施落后于经济发展与人口增长时，其经济发展速度就开始放慢。例如：

> 津巴布韦不断发展农业经济，以便有足够的农产品出口。但是，可供出口的150万吨玉米仅有1/3才能运抵港口，原因是铁路机车严重不足。[6]

这类问题在发展中国家屡见不鲜；即便是亚洲新兴工业化国家和地区的运输保障体系也是差强人意：

> 亚洲四小龙中，新加坡、香港和韩国似乎走在台湾前面。台湾拥有雄厚的资金和技术，但由于基础设施薄弱，外商投资有所下降。制造商们担心能源的短缺、洁净水的缺乏和交通的长期堵塞终将会使台湾的竞争力丧失殆尽。[7]

交通基础设施的投资作为发展经济的助推器也存在诸多复杂因素：涉及多种运输方式（如高速公路和一般公路运输、公交运输、铁路运输、水运和空运）；各个部门如公共部门、私营部门或者公私合营部门均可参与到运输服务领域；各级政府部门本着不同的目标也要介入；运输涉及到客运和货运两大门类。[8]

高速公路运输是各种运输方式中最为重要的运输方式之一。在主要使用当地材料修筑道路的情况下，对高速公路的投资项目必须谨慎处置。在地势崎岖地带修筑公路，一般比修建铁路更经济。高速公路有利于发展小卡车和公共汽车运输，可视作成品生产过程中的中间产品。低廉的运输成本可降低消费品价格水平，提高工人的工资和投资者的利润。因此，人们尽管不直接使用高速公路，但能从中获益匪浅。高速公路运输还能促进地区间的贸易往来。但遗憾的是，有些地区的高速公路建设因为封建官僚们的“政治障碍”仍遇到重重阻力（见实例13.1）。[9]

通信系统[10]

通信基础设施（即电信）是指用户之间切换和传输语音、数据、文本或图像信息网络所必需的设施（简称USDA）。建立健康的信息经济的重要基础设施就是建设“电子高速公路”，这就需要对通信基础设施进行投资。

> 一个有趣的现象是，新加坡电信基础设施的总体质量得分为96.67分，领先于美国和日本。此外，每100个新加坡公民中有12人拥有传呼机，创世界最高记录。[11]

通信网络基础设施的首要问题是电话网络。目前，图像服务与语音和数据服务相比，对经济发展的重要性已有所下降，但随着商业与教育电视应用的增多，其重要性将逐步增强。其他方式的通信基础设施，包括电缆和微波也能传输语音、数据、资料和图像，但是光缆已成为多数新颖高容量传输的首选载体。

通信基础设施的投资在两种情况下能有效地推动经济的发展。首先，当私营部门有使用电信基础设施的可能性时，就会创造经济效益；其次，当电信基础设施作为其他基础设施或经济发

展计划的重要补充时,也会促进经济的发展。

能源系统

经济的稳定与安全需要稳定而安全的能源供应。不幸的是,至少在未来20年内,石油仍然是最重要的能源来源,中东地区仍然是主要的石油供应地。

许多发展中国家在国内面临着严重的能源危机。虽然一些国家具有相当比重的水力发电能力,但因季节变化引起水流量减少和水库水位下降,其发电能力受到严重影响。发电能力在30%~100%之间上下波动。由于缺乏维护资金,火力发电也停止运行长达半年,发电能力受到极大影响。因此,每年有6个月时间面对电力的短缺。[12]

在一些国家,电并不一定是能源的主要来源。以印度为例,动物提供的动力累计起来超过了电提供的动力(见实例13.2)。

但就具体用途来说,电力对制造业、长途运输、高速公路和其他主要建筑业十分重要。这就是印度努力提高发电能力的原因。尽管核能源成本很高,印度在这方面的投资也相当可观。由于对石油的迫切需要,印度的石油开采与钻探已拓展到了距印度洋1,000英里处的孟买高地(Bombay High)。

有效的能源政策必须根据市场情况和政府的各种反应来制定。应进行成本—效益分析,评估和选择保护能源与生产能源的方案。除此之外,政府还应从长计议,考虑再生能源的开发,以保持经济的持续增长。[13]

实例 13.1

交通系统:管理问题

发展中国家在规划和管理交通运输过程中存在着许多问题:

- 缺乏综合规划 发展中国家和地区存在的一个普遍问题，是国家总体经济计划与交通运输计划之间缺乏统一性。有时，一个交通项目是国家惟一规划的项目，因为国际金融机构更愿意为交通发展提供资金，而不愿将资金投向别的经济领域。因此，为了得到贷款，往往对一些非重大交通项目进行过量投资。管理者必须要有这种认识:交通本身并不是目的，它只不过是实现国家总体经济目标的手段而已。
- 各种运输方式间缺乏协调 发展中国家在规划交通项目时经常以单个项目为基础，忽视了各种运输方式之间及一种运输方式内部的协调。特别是不同运输部门，如铁路运输与公路运输或铁路运输与水上运输之间存在对立情绪时，更容易犯这样的错误。
- 现有运输能力的失衡 例如，港口设施过于拥挤是许多地区存在的一个严重问题。靠近码头的大街上卡车排长队的现象司空见惯。解决码头拥挤的办法包括实施现代化的装卸程序和更加广泛地推行征收货物在码头上的仓储费。

同时，运力过剩会造成系统失衡。这种情况最常发生在新修公路或新改建公路与现有铁路平行的时候，这样可能会导致客货运输量从铁路分流到公路。这实际上也是一种

浪费。

- 养护不力　对建成的运输系统缺乏养护等于是进行了负投资。另一方面也应避免过分的养护。有时，某些设施不应再予以养护，应建设新的设施加以取代。
- 不合理的定价　管理者经常不能运用恰当的价格水平来妥善处理供求关系。运费不仅对经济发展的规模和质量产生重大影响，而且对某些特定的运输方式也会带来重要影响。
- 过多的单证　在许多发展中国家，特别是在国际运输过境口岸，大量的运输单证如线路许可证、结关清单、以及其他行政要求阻碍了运输体系的有效使用和发展。必须采取措施使用统一的国际运输单证如运货单、保险单和提单，减少并加快运输单证的运转，为客户提供更好的服务，使承运人更加有利可图。
- 缺乏统计信息　问题并不在于没有足够的统计信息，而在于其质量。质量问题包括数据的及时性、准确性、可比性和相关性。如果期望管理者在缺乏适当数据的情况下做出明智的决定，那么他们必定会面对严重的障碍。

引自 Henry W. Wanderleest, "Transportation and Economic Development: Some Conceptual and Practical Considerations," in Erdogan Kumcu, et al., eds, *The Role of Marketing in Development* (Muncie, IN: Ball State University, 1986), pp. 105 - 107, with minor changes.

实务 13.2

牛与牛粪的案例

在印度几乎所有各州都禁止宰牛，所以印度牛的数量位居世界第一，多达3.6亿头。牛用来耕地、推动水车、牵引轧碎机和垃圾车，甚至还拉运货车。自1947年印度独立以来，货运牛车数量已增加了一倍，达1,500万辆。牛车的货运量超过整个铁路系统（虽然运输的距离短得多）；在印度的许多农村地区，牛成为惟一实用的运输工具。

印度大量的牛产生了大量的牛粪，带来了额外的收获。牛粪既可以用作农肥，晒干成饼后还可作为家用燃料。一些研究表明，这种形式的能源相当于1万兆瓦的电量。

引自 Philip R. Cateora, *International Marketing*, 8th edn (Homewood, IL: Irwin, 1993), p. 216.

发展技术基础设施

技术基础设施由国家各行业所需的科学、工程和技术知识组成。这种知识可以通过人、机构和设备的形式体现出来。更确切地说，技术基础设施可以通过"原始"的方式，比如说直接传播或用统一的标准编纂起来，组织成各种"程序"，如质量保证技术等等。技术基础设施的独特之处在于投入大，周转时间长，且会慢慢贬值。[14]

政府在创造适当条件和培养支持性环境方面发挥着重要的作用，只有在这些条件与环境下，各行各业才能成功地选择并应

用商业技术。这样的例子包括：

- 建立科技社区。
- 建立信息基地，确定并监督不同行业的技术竞争力。
- 提高私人企业努力创新的财务吸引力，如减少实现预期创新收益的风险。
- 增加有创新前途的机会。
- 吸收外国科学家并允许他们留下。
- 鼓励更多的科学家和工程师进入受忽视的产业部门。
- 确保科技信息交流不受出口管理法规影响。
- 加强政府对技术进步需要与发展的评估能力。
- 支持高校努力开展研究，鼓励基础研究的投入。
- 支持对职工的培训与再培训。[15]

各国发展技术基础设施的方法不同。美国与英国政策侧重培育一个有利于私人企业投资和创新的环境。而在日本和法国，几乎所有的政策都反映出政府在“指令性计划”下的政府干预和行业目标。[16]

与技术基础设施发展相关的主要问题包括：(1)大学与产业部门的关系；(2)支持产业研究与开发的税收和补贴计划；(3)知识产权保护。

大学与产业部门的关系

高等院校、公共科研机构与产业部门的紧密关系对提高国家的技术发展能力十分重要。

产品生命周期的缩短表明无论是基础研究还是应用研究，都应该与开发新产品和新工艺更加紧密地联系起来。目前，一些大学的基础研究可直接应用，或经产业部门稍加改造后应用，并

可取得经济效益。通过这种联系，大学里的科学家和工程师的科研能力也会得到提高。另外，通过科研成果与产业相结合可以使学校的科学家与工程师将注意力转移到产业部门更为关注的一些新问题上来。[17]

在许多西方国家，政府的各项政策力求研究基础设施与私人企业的目标和研究活动更加紧密地联系起来，为一些由公共研究机构参与的公私合作项目提供机会。[18]

与此相反的是，日本政府多半是绕开高校系统来加强对基础研究的支持。根据"重点技术开发计划"的规定，已建立起有大批产业人员参与并吸纳了大量工业融资的新的公共实验室。它们的目的是研究开发那些对产业部门有长期利益的技术。[19]

在台湾与韩国，许多政府研究机构与产业部门紧密合作，开发国外市场无法获得的技术，并在国外生产产品。[20]

支持产业研究与开发的税收与补贴计划[21]

无论是发达工业化国家还是发展中国家，都通常普遍采用税收优惠和政府补贴政策，鼓励私人部门对研究与开发进行投资。在日本，采用先进的生产设备可享受税收优惠和政府补贴是其技术政策不可缺少的一部分。在韩国，1987年度几乎所有的产业研究与开发资金都来自国有银行的低利率"研究与开发贷款"和其他公共基金。在欧洲，许多政府最近对一些指定领域（如微电子）的研究与开发提供一定的研究与开发赠款。这些计划通过政府的直接干预为私营部门初级阶段科技创新的融资增加了风险资本。另外，还对研究开发费用提供优惠税收政策，鼓励私人投资。

常用的其他措施是通过政府机构增加外国信贷安排。以韩国进出口银行为例，它对购置韩国工厂和交钥匙工程的外商提

供长期信贷。这种举措旨在满足本国产业的特殊需要。

制定这些政策的目的，都是为了避免私人企业研究与开发投资的失败，减少私人与社会对研究开发投资回报率的差距。研究与开发的税收优惠政策和补贴减轻了决策者在选择技术和市场时的决策压力。正如大卫·莫厄里（David Mowery）所言："许多这样的政策，尤其是税收支出，并不作为公共基金开支列示在预算中，由于其政治可见度较低而倍受青睐。"[22]

知识产权保护[23]

具有商业头脑的企业家常常不能成功地打开市场，在别人跟踪盗取其技术专长、剥夺其风险投资回报的恶劣经营环境中更是如此。这种经营环境不仅损害了他们配置经济效益的能力，对整个经济的技术发展也十分有害。

有两个十分重要的因素影响着市场经营的环境，即法律保护机制的有效性与技术的性质。

法律保护。具有革新创造能力的公司开发的技术专长和技能一旦得到这样或那样类型的知识产权，如专利权、版权、商业秘密或商标的认可（见表13.2），它们就会受到法律的保护。

在实际生活中，即使知识产权保护法存在，知识产权也不一定能确保受到保护。由于为证明专利的有效性或证实对方的侵权需要大量的法律事务和财务支持，因而，一些专利权几乎很难得到保护。有些专利可以较低成本"到处发明"。另外，版权仅保护创意的表达方式而非创意本身。

各国间的法律保护也有区别，现就专利权制度加以分析：

> 西方专利制度的目的旨在保护和奖励个人企业家和创新企业，鼓励发明创造，发展实用知识。日本专利制度的宗旨

表13.2 比较四种知识产权的特点(仅限美国)

	专利权	版权	商业秘密	商标权
期限	17年	作者自出版作品之日起的有生之年加50年,或如是"雇用作品"则自出版之日起75年	永久	永久,商标不再注册例外
受保护内容	发明或发现必须是新颖而有用的程序、机器、制造品或者是某物的组成,或者是对上述发明发现物的改良	以任何有形载体固定下来的原作,可以阅知或复制,或直接或借助机器和设备传播的作品	某人使用的并确保其竞争地位的商业信息	文字或符号
保护条件	发明物:(1)不得被美国其他人已知或已用;(2)不得在美国或其他国家的印刷品上已注册或记载;(3)不得在申请之日前已在美国公开使用或销售一年以上;(4)不得已被放弃	必须具有原创性	机密	注册

资料来源:David J. Teece, "Strategies for Capturing the Financial Benefits from Technological Innovation," in Nathan Rosenberg, Ralph Landau, and David C. Mowery, eds., *Technology and the Wealth of Nations* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1992), Table 7.1, p. 178.

是技术共享，而不是保护技术。事实上，日本的专利制度服务于更加庞大的全国性目标：即在竞争者中迅速推广技术专长，而又不引起诉讼，鼓励广泛合作，推进日本工业的整体发展。[24]

技术性质。知识产权保护的有效性，部分取决于创新知识灵活性的程度，而不是由程式化的知识来决定的。灵活的知识不易表述，因此也不易为工业间谍窃取。程式化知识则较易传播和模仿。

现将法律保护与技术性质结合起来考虑，我们可将创造革新的可适用性划分为两大类，即适用性弱类和适用性强类。适用性弱类指那些易被模仿、知识产权保护不力的革新技术；适用性强类指那些灵活性强、知识产权保护得力、不易被模仿的革新技术。

由于产权在进入外国市场与禁止不合格进口产品方面显得越来越重要，因此广泛开放的国际贸易一方面增加了政府加强知识产权保护的压力；另一方面，开放给予外国同行更多获取并仿造本国技术、设计和其他受保护知识产权的机会。从理论上讲，自由贸易可能会提高知识产权保护的有效性，但在实践中这种推论还是不确定的。[25]

发展人力资本基础设施

经济学家西奥多·W. 舒尔茨(Theodore W. Schultz, 1961, 1971)和加里·贝克尔(Gary Becher, 1975)发展了人力资本的概念，即把教育和培训作为产生未来收益（如较高收入、较少青少年犯罪及其他犯罪事故）的一种投资形式。莫林·伍德豪(Maureen Woodhall) 曾讨论如何将人力资本的概念从教育和培

训扩展到其他任何活动,并提高劳动力的质量和生产效率。[26]

> 新加坡最为巨大的变化之一是工人面貌的改观。在60年代,大部分工人是非熟练工人,受过很少教育。在过去25年里,政府对教育与培训进行了大量的投资。例如,在1980~1987年间,三级院校招收的学生从22,500增长到45,000人。新加坡一级工程学位毕业生每10万人中就有38人,高于西德(13人)、英国(19人)、法国(23人)和美国(32人)。
>
> 新加坡政府开办专门培训机构,培养尖端技术领域的能人和技术人员。
>
> 新加坡还拥有机器人学、计算机辅助设计、辅助制造设计系统和灵活的生产系统培训中心,还有自动化工程研究生强化培训课程计划。对那些本国短缺的技术人才,政府提供大量款项送往海外培训。因此,在过去10年的每一年度,新加坡的劳动者技能被评为世界最佳。[27]

建立人力资本的主要组织机制是正规教育体制。正如乔治·帕莎查普洛斯(Gorge Psacharopoulos)和莫林·伍德豪指出的,正规教育从根本上满足了人类对知识的基本需求,并提供帮助实现其他基本需求的途径。[28]对社会和经济活动的贡献普遍而深刻。教育通过提高劳动力质量加快了工业化的进程。世界银行研究(1987:64页)表明,与有形资产相比较,教育的匮乏是工业化进程中更大的桎梏。此外,教育还是传播现代价值与追求的转换器。[29]

> 值得注意的是,在70年代中期至80年代中期之间,韩国制造业11%的年增长率是建立在1975年体制的教育基础上的,其中48%的工人完成了中等教育,而另外36%的工人至少接受了一些初等教育。[30]

虽然教育投资本身并不使不同人群的收入和就业机会趋于均衡，但是，如果把重点放在平均教育投资的社会和地区分配上，就会有助于提高贫困人口的收入。[31]而且，教育能产生一些间接的经济回报，如提高健康水平、人口出口率和寿命，提高来自其他形式的社会和物质投资效益。[32]

但是，投资于人力资本需要注意人力资本的一些特征：[33]

1. 对人力资本进行投资，个人必须身体力行。个人的人力资本存量与他/她的物质资本存量不同，不能与其本人相分离。人力资本既不可交易，也不能转让给其他人。

   大多数第三世界国家努力培养知识与技能兼备的精英，管理其国民经济。具体的办法是把学生送往工业化国家接受高等教育。但是，这种做法具有一定的风险。学生可能在受教育国享受生活而不愿回国。在大多数第三世界国家里，每一个具有留学天赋的学生都是国家的资源，而且通常是一项长期投资（初等教育及中等教育），如果学生学成后移居他乡或不归，那就是投资的失败。这个道理也同样适用于专业人员（如医生或建筑师），他们往往在其事业的后期移居别国。技术人才流向发达国家的问题被称为“人才流失”。人才的流失阻碍如印度、巴基斯坦、斯里兰卡、菲律宾和中国这样的国家的经济发展。[34]

2. 一个人的人力资本价值不能逾越他（她）的生命周期。因此，在年轻的时候进行人力资本投资才是明智的，因为这可以使个人有更多的年头利用人力资本投资所带来的裨益。
3. 如同物质资本，随着时间的流逝，人力资本也会贬值。由于新知识的出现，某些人力资本形式很快会被淘汰，而另一些形式则不管情况如何变化也不会。因此，区别这两种形

式的人力资本投资无疑十分重要。

4. 在一个缺乏良好运作的社会和经济环境中,人力资本投资的回报将会受到损耗。

任何欲使教育与经济发展更加密切相关的政策必须同时实现两个目标:(1)外部有效性;(2)内部效率与公平。[35]

教育投资的外部有效性通常有一个评价标准:教育与培训机构在多大程度上,能提供经济顺利发展所必需的技术;毕业生能在多大程度上按照他们期望的回报得到聘用,并能展示自己的能力与技术;依据受过教育工人的较高劳动生产力来衡量的教育投资回报。

决策者可以通过提高学校投入的质量(如课程内容与教师质量),调整公私融资结构,改变录用和提拔方式等措施来培育教育的内部效率与公平。

国家劳动力的再循环[36]

除正规教育体制外,政府应该制定行动纲领使教育体制对国家劳动力再循环的需要做出更加迅速的反应。这些行动纲领包括以下选项:

建立教育和劳务市场预测委员会。该委员会将关注劳务市场缺口,预测劳动力供需情况。

对就业和失业人员实行再培训。应拨出专项投资对这两类劳动力进行再培训。几乎所有就业人员的再培训都可以由大公司来承担,但政府应支持中小规模企业工人的再培训和失业工人的职业培训。例如:

作为金属制造工业发展战略的一部分,新加坡政府在70

> 年代成立了一个管理委员会，制定一系列吸引外资参与这一新兴产业的鼓励措施。对其他产业的非技能型工人进行培训，使他们转入到具有较高技能的金属制造业中来。若干年后，该战略得到了回报；金属制造业获得迅速发展，该委员会在完成其使命后逐步退出。[37]

提高新技术的专业水平。应制定计划对新科技领域的中等职业学校的教师进行培训。

制定技术转让计划。该计划的目的是鼓励科研机构向私营部门转让技术，促进高校之间的合作。

引进技术工人与管理人才

许多发展中国家正面临着技术工人与管理人才短缺的难题。在这种情况下，从国外引进技术人才是一个解决方法。委内瑞拉就是其中的一例：

> 直到前不久，委内瑞拉的主要就业问题一直是缺乏一批技术工人与管理人才来管理本国不断发展的技术经济。为弥补这一缺口，委内瑞拉招聘许多外国技术人员，增加技术教育设施，输送本国人员到国外培训。但是，在过去10年里，随着委内瑞拉经济的滑坡，失业率的不断上升成为政府最为关注的问题，虽然缺乏技术合格人员仍然是一个重要因素。[38]

发展企业精神，培育小型企业

政府已经意识到营造一个有利于培育和发展小型企业环境

的重要性。这些小型企业加入相关的支持性产业，成为国家产业集成的一部分。

发展企业家才能

企业家的出现有许多原因。造就成功企业家的因素或者是天生具有的，如父母拥有公司的人比那些父母为工薪阶层的人更易培养开创自己事业的爱好；或者是由文化决定的，如具有不同的冒险气质。但是政府的政策也起着重要作用，这基于两个原因：首先，企业家才能的其他方面如管理技术可以通过学习获得并得到提高；其次，企业家才能的有效发挥部分取决于能否获得经济中其他的补充资源。[39]

发展中小型企业

一个产业集成的所有成员，尤其是支持性产业，几乎都是中小型企业。这些企业可以：(1)创造就业机会；(2)形成技术能力的专业化；(3)促进产业体制的平衡发展；(4)加快技术转让和技术传播。

大卫·伯奇（David Birch）的一项研究显示，美国52%的新工种是由20人或少于20人的公司创造的。小型企业管理局的一项研究认为，这种规模的企业在农村创造了63%左右的新的就业机会。[40]

企业家才能与小型企业发展战略

新企业的发展需要两个因素：良好的经济环境和善于经营的人才。所以，要提高一个国家企业家的才能，发展中小型企业，至少应具备以下三方面的要素：(1)提供信贷；(2)提供培训；(3)

提供服务。[41]

提供信贷。在政府各项鼓励创业的政策中，没有一项比提供资本更重要的了。1989年的一项调查表明，几乎90%的企业认为，缺乏信贷是严重束缚企业发展的因素。一般说来，金融市场对小企业是不太友好的，部分原因是新企业不能提供可接受的附属担保，再就是由于这些企业所需资金太少而使资金提供者无法获利。即使获得信贷，小型企业付出的成本高出大企业的三分之一。由于较难获得正式信贷，许多国家通行的做法都是"5/6"安排，即借款人早上借5个比索，晚上得还6个比索——每天的利息高达20%。结果是由于缺乏营运资本，小企业50%的生产能力处于闲置状态。[42]

为使中小企业获得资金，更好地配置资产(如土地)，可以提高企业提供企业提供附属担保的能力。而且政府可以鼓励非正式的贷款方案，如当地的流动储蓄、信贷协会和集团贷款计划。[43] 如今这些非正式信贷计划已部分地取代了放债人和当铺店。[44]

在当地的流动储蓄和信贷协会中，协会成员推举的领导向各成员收取一定的储蓄额，然后由他在循环的基础上再将这些资金作为无息贷款划拨给每个成员。[45]

在团体贷款计划中，由各成员组成的协会向金融机构借款，然后再分配给协会各成员。通过这种形式，协会负责向金融机构还贷，而个人则向协会负责偿付贷款[46]。孟加拉的格拉门农业银行便是这种团体贷款方式的一个例子：

> 团体借贷的目的，是帮助没有土地的农民获得贷款。银行的客户以5人为一组。每个小组申请贷款前必须表明有每周储蓄的计划。首批贷款分配给该组的两个成员，他们必须每周如期还贷，其他成员才有资格取得贷款。这一计划

大获全胜。格拉门农行目前已在孟加拉的54,000多个村庄设立300家分行,为25万人提供服务。资料表明97%的格拉门贷款在一年内得到偿还,99%的贷款在两年内得以偿还。[47]

除非正式融资项目外,支持中小型企业发展的另一种方法是将提高获得信贷能力与提高竞争力的措施结合起来。

在危地马拉西部,蒙斯南戈的纺织商耗用全国将近40%的羊毛来纺织斗篷、毛毯和其他制品。但羊毛质量很差,纺织商又无法获得信贷来扩大生产。1986年,在政府和国际捐赠者的技术与财政支持下成立了一个基金会。一年后,组织了14个技术协助中心,帮助提高羊毛的产量和质量。基金会提供2万美元的信贷,帮助纺织商提高生产。这些措施最终使危地马拉的出口量大幅增长。[48]

提供培训。帮助小企业发展的一个重要形式是培训——不仅为职工提供职业培训,还可以提高管理技术水平。其中印度的企业家开发项目(EDP),便是最为著名的培养小型企业人才的培训项目之一。

EDP培训模式认为,并不是每个人都能成为企业家,因此选拔人才是通过筛选、考试和面试相结合。录用者如有工作经历则接受90天的夜间培训,若无工作经历者则要接受为期6周的全日制寄宿培训。培训课程包括培养成就感、进取心、市场环境、融资、产品选择、市场营销、技术发展、管理、生产、采购、人事、法律制度和商务函件的处理。受训人要准备项目报告,选择性地对某些行业进行实地考察,在当地某一行业接受必要的技术培训,并接受面对面的高强度评议。承训者协助毕业生申请贷款,购置土地和

设备,并帮助推销产品。[49]

EDP项目推行14年来,出现了3,000个规模在3~5人的新的小型企业,培训新的企业家近8,000名。有50多个机构在印度的20多个州推行EDP培训项目。[50]

另一个很有发展前景的项目是意大利青年企业家培训机构。该项目为有前途的年轻企业家提供培训与经济资助,已在意大利南部实施了若干项目,包括农业生产、手工艺和工业产品,或者为农业、工业和旅游业提供辅助服务。项目建议由培训机构专家进行商务可行性评估后才能获得公众的支持。[51]

第三种模式是马拉维企业发展学院,主要发展对象是那些受过教育但失业的青年人。该项目提供职业培训、商业管理培训与企业家培训。在课程结束时,不是给毕业生一张文凭让他们直接进入就业市场,而是奖励给他们一套设备和贷款。[52]

当然还需要建立一套大中型企业促进小企业发展的工作机制。在欧洲,飞利浦、通用电气和好利获得(Olivetti)等大公司均建立了广泛的技术合作体系,为小公司提供新技术。[53]在前苏联,国有企业经常帮助小企业建立基础设施的基础。

提供服务。[54]对于中小企业来说,提供服务至关重要,这方面的服务包括国外刊登的标书翻译,提供各国对产品实施技术标准的情况,提供对生产用原材料的质量检测设备等。由于缺乏技术专长和资金,公共部门本身很少提供这方面的服务。[55]

小　　结

在工业化初级阶段,政府提供充足的基础设施对发展经济极为重要。本章主要考察了发展基础设施的四个主要领域,即有

形基础设施、技术基础设施、人力资本和企业家以及小型企业的发展。

就有形基础设施而言:(1)充裕的交通设施由于能便利地获取资源和货物,易于进入市场,因此对经济发展很重要;(2)投资建设通信基础设施,对建立健康的信息服务经济十分必要;(3)可靠而安全的能源保障,是保持经济发展和社会稳定的必要条件;(4)组织良好、协调一致的分销体系因易于获得货物和服务(意味着更高的消费和更高的投资)能促进经济的发展。

政府在创造适当的条件和营造支持性的环境方面发挥着重要作用,这有利于各个行业成功地选择和发展各自的商业技术。具体体现在:(1)加强高校与企业间的关系;(2)运用税收和补贴计划来支持产业的研究与开发;(3)采取知识产权保护政策。

国家人力资本的开发是正规教育体系的一个重要因素。成功实施教育政策必须考虑两个主要特征:外部效应和内部效益。除正规教育制度外,应考虑国家的劳动力再循环,使劳动力对技术变化和行业转移做出及时的反应。此外,引进技术工人和管理人才也是一个重要保证。

为培养企业家,发展中小企业,至少需要得到三方面的支持,即信贷、培训和服务。这些支持性措施不仅适用于正规部门,也适用于非正规部门,目的是推动非正规部门向正规部门转轨。

第 14 章

发展国家的体制构架

在发展中国家从事商业活动往往面临很多方面的问题，如过时的法律、价格管制、不履行合同、难以预见的知识产权保护措施、悬而未决的纠纷等等。然而，随着全球相互依赖趋势的深入和国际分工的增强，需要一个稳定而公正的体制构架。体制构架越确定，贸易、投资和经济增长的可能性就越大。[1]

体制构架环境包括：(1)有关商业经营、知识产权保护、合同履行的基本法律法规及商业交易的法律；(2)有关反托拉斯、私有化、价格、工资和就业等方面的产业法律；(3)保护消费者的权益和福利。就最后一项内容而言，政府需要建立安全与产品保证标准、重量与衡量标准、食品与药品标准、空气净化标准及工作环境的安全标准。[2]

本章将讨论体制构架七个主要方面的内容：产权保护；行业管理与放松管制；私有化；产业关系政策；再分配发展政策；提高妇女就业机会政策；以及社会凝聚力政策。

产权保护

交换不仅包括商品和服务的转移，还包括产权的转移。知识

产权包括:(1)获得产权收入的权力;(2)控制或管理生产资源的权力;(3)转移与处置资产(通过买卖、租赁、遗赠等)的权力;(4)交易或买卖这些权益的的权力;(5)获得或重组资产并将其用于有组织的生产活动的权力,包括成立新的公司。[3]

这里有两个例子:

> 如果许可证持有人有权以很具竞争力的价格将其出售的话,那么经营电台许可证的价值将会更大。
>
> 在乡村俱乐部打高尔夫球比在城市高尔夫球场打球昂贵。因为,隐私是一种昂贵的商品,只有在付出高额代价后才能获得。[4]

由于产权对决策者提供了特定并可预见的影响,因此也降低了交易的成本和风险。[5]"确切了解谁拥有什么,如何使用,买卖商品和服务才能减少不确定因素,才能为工业化所必需的专业化和投资提供基础。"[6]

在某种程度上,我们可以将资产的控制和管理功能与资产的所有权区分开来,将资产的获益权利与控制资产使用权利区分开来。这些非捆绑式所有权可以通过合同的方式来实现。[7]其中租赁便是一种方式,即"公司的土地所有者可以放弃使用土地的控制权,转让给他人,仅保留提取收益的权力,这种权力可以通过租赁或其他拥有条件和收益分配如收成共享来实现。"[8]另一种形式是参股,即"公司的股东可与其他融资方(如银行家或债券持有人)签约借款,而贷方对资产的管理没有发言权,但是对财产收益享有利息支付方式的无条件追索权。"[9]这些非捆绑式方式使各种专门代理机构能够对所有权行使不同的职能和责任,从而提高整个价值链(从生产到分销)的经济效益。[10]

不同的经济体可以依据其产权结构来加以定义。[11]产权结构的改变会导致管理激励机制的相应改变,从而使组织行为和

企业经营发生变化。[12] 问题是什么样的产权会带来经济效益。[13] 前社会主义国家的公有制与中央计划体制，即每个人都是抽象意义上的所有者，未能刺激经济效益的提高。许多政府最近选择了私有化的道路，即用私人产权代替公有制产权。[14]

行业管理与放松管制

为了公众的利益，政府常常对私营企业的价格、产量和产品质量方面的决策施加影响或加以管制。不同的国家在行业管理程度上也有所区别。在英国和日本，政府不做具体的管理，而在德国和瑞典等国家，政府推行广泛而深刻的管制。[15]

实行管制的原因

自由资本主义一般主张对市场不实行管制。管制主要是用来解决纯粹自由化市场未能为公众利益服务的不成功运作。市场运作"失败"常常会导致实行管制的需要，具体表现为：(1)控制垄断势力的需要；(2)矫正外溢成本的需要；(3)控制暴利的需要；(4)其他正当需要。[16]

控制垄断势力的需要。由几家主要大公司形成的市场垄断势力把价格定在边际成本之上，从而影响了资源的配置效率。此外，缺乏竞争压力使市场失去活力，生产没有效率。从另一方面讲，尽管竞争有其一般优势，但并不总是最佳的。在电力或地方电话服务等行业，最小的规模经济已变得如此庞大，仅一两家公司就垄断了整个行业，效益显然十分低下。这种公司，通常称为自然垄断者，可以通过限制产量、制定高于竞争价格的价格而获得超额利润。因此，管制旨在使价格趋近于成本，提高资源配置

的效益。[17]

伴随竞争的吸引力问题，还有一个可行性问题（在缺乏政府干预的情况下）。凯伊(Kay)和威克斯(Vickers)两位教授 1990 年把这两个问题进行了区分，见图 14.1。

图 14.1 揭示了三种值得研究的市场失败情况。第一种是严重自然垄断。在这种情况下，竞争既没有吸引力也不可行。而反托拉斯法是惟一阻止公司产生这种行为的法案。[18]

第二种情况产生在需要撇脂的行业。在该行业虽然竞争是可行的，但却没有吸引力。问题在于竞争者是否通过串通或采取掠夺性措施减少了社会福利。解决这一问题的方法是建立有干预的自然垄断，禁止新来者进入市场。[19]

第三种情况是主要垄断部门不准其他部门进入市场，虽然很有竞争吸引力，但是主要垄断企业的掠夺性做法阻碍了其他部门进入市场。[20]

在空运、卡车运输和远洋运输领域，出于控制所谓"过度竞争"的需要而制定"价格与市场准入"法规，常常被认为是

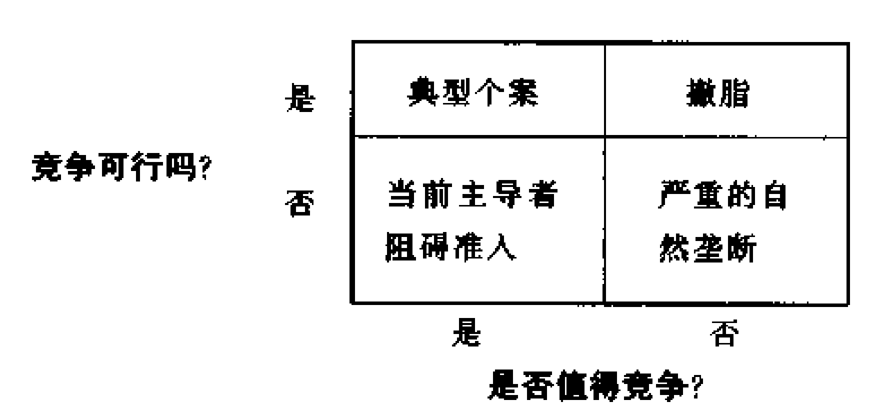


图 14.1

资料来源：John Kay and John Vickers, "Regulatory Reform: An Appraisal," in Giandomenico Majone, ed., *Deregulation or Re-Regulation? Regulatory Reform in Europe and the United States* (New York: Pinter Publishers, 1990), Figure 12.1, p. 227.

合理的。认为"过度竞争"会导致不合理的低价和破产，甚至最后只剩一两家公司幸免于难，然后它们又会回过头来制定不合理的高价……这种观点有时会造成"掠夺性"的定价行为。某一家垄断性公司会将价格定得低于各种成本价，目的是将竞争对手驱逐出市场，进而再提高价格，在新的公司进入市场之前重新收回损失的利润。当然这要在新的后来者受高价诱惑进入这个市场之前进行。大多数经济学家对运输行业的公司能随意制定"掠夺性低价"表示怀疑。[21]

在这种情况下，为遏制主要大公司的非竞争性行为采取了许多调节措施。

总而言之，这三种不成功的市场行为分别需要三种不同类型的管理措施：(1) 遏制垄断行为；(2) 限制竞争；(3) 促进竞争。[22]

矫正溢出成本的需要。有时产品的价格并不能反映生产对社会造成的真实成本。以汽车的价格为例，它并未包括产生空气污染的溢出成本，因此对汽车的需求很大。但是，当购买者还必须支付这些溢出成本时，汽车的需求量就不会那么高了。法规，尤其是环保法规是杜绝此类外部负面现象出现的一个办法。[23]

同样，金融市场的一个重要外部因素就是对付足够的资本需求。例如，如果大量的银行客户需要同时提取存款，银行可能就没有足够的资金来满足这种要求。而实行资本充足要求能帮助消费者树立对银行的信心，并使银行倒闭的可能性降到了最小程度。资本充足性要求往往也适用于一些金融机构，尤其是涉及期权和保险合同等未来交易合同时。[24]

控制暴利的需要。暴利实际上是一种"经济地租"。如果暴利

现象暂时存在于一个高度竞争的行业，并不一定需要干预。当暴利异常庞大，不能反映任何才能与技术时，应采取一些调节措施将巨额的不义之财从生产者向消费者转移。[25]

其他正当需要。竞争性市场需要充足的信息才能有效地运作。以下三种情况需要政府采取行动，以最小的成本获取最充分的信息。

1. 信息市场的失效；
2. 因不完善的价格信息带来的问题；
3. 关于产品质量的不对称信息。[26]

在没有政府干预的情况下解决这三类信息方面的问题有多种方式。公司间可以分享信息，第三方可以进入信息发布行业等等。但是这些方法既不完全又并非不需要成本。[27]

另一种需要干预的情况是突然出现价格猛涨或供应不足（如石油抵制），这在自由市场环境下会影响资源配置的效率。因此，在这样的情形下，需要用管理来配置短缺的商品。[28]

需要干预的另一个情形是买卖双方力量的不平衡。干预的目的在于保护小厂商、雇员或客户免遭大厂商、雇主或销售商的剥夺。比如，工会就可以受到反托拉斯法的豁免，允许他们同雇主进行谈判。[29]

国际性干预

国家干预可作为非关税壁垒措施来保护民族工业。比如，卫生或安全风险经常被用来作为排斥外国产品的理由。然而，某些国家的调控仅仅反映了内部需要而无意阻止外国产品入境。[30]

技术的飞速变化常使这些保护措施阻碍生产力的发展，压制了本国公司的技术发展，削弱了企业的长期国际竞争力。这些

措施除了不让外国竞争者进入本国市场外，还阻碍了本国公司向国际市场拓展。因此，支持本国工业发展的政府行为应是主张开放市场，而不是关闭市场。[31]

凯伊和威克斯两位教授建议采取两种基本方式来协调干预的国际差别。第一种方式，是协调不同法律管辖权下的管制；第二种方式是允许法规之间和调控者之间开展竞争。[32] 这两种方式的选择——协调和竞争——取决于以下经济条件：

1. 如果调控以外部因素为基础，合适的地域调控范围就是外部的地域范围。譬如，烟雾推进剂会破坏臭氧层，这是一个全球性问题，需要通过国际谈判来解决；竞争在此会是一个不恰当的解决方案。这也适用于对审计的要求、对财务制度信任的原则以及安全的原则。[33]
2. 就自然垄断而言，适度的调控范围就是垄断的范围。如果存在真正的自然垄断，国家就没有必要支持法定的市场准入壁垒；相反，如果有市场准入存在，那就没有自然垄断。政府应努力消除这些以自然垄断为由而设置的市场准入障碍。[34]
3. 由于信息的不对称而视调控为正当，那么法规之间的竞争就是恰如其分的了。竞争会取缔这些法规，它们声称给消费者提供保护，而实际上消费者根本不需要。[35]

反托拉斯与放松管制

由于全球化进程的结果，国家反托拉斯法的作用急剧减弱。在一定程度上，全球竞争的出现使本地垄断者对市场的影响力不再那么得心应手。全球竞争的加剧需要寻求更高的效率、更多的兼并和收购以及其他导致规模经济的行动。此外，全球工业化（如汽车、钢铁和化工）的出现使各国高度集中的产业成为全

球分散而又庞大的竞争者集团的一部分。[36] 于是，反托拉斯法对兼并及公司间合作的限制越来越被视为提高本国公司国际竞争力的桎梏。[37]

最近的技术发展已使不同行业部门间的界限变得模糊。有着相同基础技术的相近行业的公司至少已成为其他行业潜在的竞争对手。此外，对相关市场的描述已变得日益困难了。所以，许多领域的竞争似乎是增强了而不是减弱了。[38]

国内市场越全球化，以本国市场份额作为反托拉斯规定就越无根据。反托拉斯法及其实施需要更新，以便与全球经济的新情况更趋一致。[39]

放松管制与减少政府补贴的关系。宽松的反托拉斯法已从两方面减少了对政府补贴的需要。

1. 补贴是各国政府用来提高本国国际竞争力的重要手段之一。但是，对不同公司的相同项目进行补贴会导致稀缺资源的不合理利用。然而，如果政府只对一家公司实行补贴，就会遭到受歧视的竞争对手公司的指责。这种进退维谷的处境提醒人们制定政策的目的是让公司实行合作，合作才能使本国公司更具竞争力。
2. 在将来，较大的综合性公司对政府支持的需求会减少，因此从中期来看会减缓政府财政预算的压力。[40]

但是，放松反托拉斯法的一个明显的负面结果是会最终导致僵化的经济结构。试分析法国是如何实现高度集中以确保本国经济的领先地位的。

在过去的10年里，法国的电信设备、集成电路、自动化仪器供应商减少了。以电信为例，法国的电信公司(PTT)对这种现象强烈不满，该公司喜欢与若干家供应商打交道，确

> 保价格最具竞争力，技术最先进的产品随时到位。这种倾向给外国供应商带来了一个有限度的开放市场。富有讽刺意味的是，这种意在集中调配全国资源以确保对外独立性的政策，最终却预示着向外国供应商开放市场。[41]

有控制地放松管制。允许更加高度集中化的政府政策应由一些放松管制的手段作为补充，确保持续的竞争。[42] 如果放松行业管制主要是更多地依靠竞争来提高经济效益的话，那么消费者将是受益者，可以获得价廉质优品种繁多的商品。最近几年，美国对证券经纪、航空和电信设备实行的行业放松管制力度很大。而在卡车运输、铁路运输、金融服务和长途电信服务领域仍实行部分的放松管制。[43]

一些经济学家鼓吹应实现市场全面自由化。但是科恩教授(Kohn)在1992年指出，所谓的放松管制的优势常常证明是虚幻的、短暂的或是选择性的。试看以下例子：

> 最近，美国航空业放松管制，结果造成繁忙航线上班机的票价下跌。但是，去游客不多城市的航班要么票价太贵，要么就根本没有航班。当汽车公司实行无管制竞争时，也发生了同样的情况。"无利可图的路线撤消了，老、少、贫困者过去所依赖的价格便宜的公交线路也越来越少了。"
>
> 银行间为吸引大储户的竞争日渐激烈，使得它们增开高利率的帐户。但银行如何支付这笔款项呢？它们或者发放高风险、高利率的贷款或者对储户提高手续费或者对小额储户规定最低要求，因此，穷人处于十分不利的条件。各州相互竞争，降低税收，力图吸引商业投资。公司当然能从中受益，但是税收降低后居民失去了许多重要的服务。[44]

扬·丁伯根(Jan Tinbergen)认为，有两种类型的市场，即"稳

定型”和“不稳定型”，而只有稳定型的市场才应该成为自由市场。[45]

不稳定型市场并非能自动达到理想的价格和数量水平。由于其不稳定性，许多国家均对农产品市场进行调节。从世界水平上讲，联合国贸易与发展委员会（UNCTAD）鼓励就商品协议进行谈判，并将其作为生产者与消费者都能接受的国际价格体系的一部分。

在固定成本高的产业也会发生价格的不稳定现象。在自由竞争的条件下，生产商仍将以过低的价格继续生产产品。这些生产者会寻求联合或实行价格领导制，但这在许多国家是不合法的。避免巨大损失的方式之一，是采用双轨制定价法——一定量采购用固定价，加上部分数量采用浮动价。运用这一方法需要进行公开或隐蔽的调节。而另一种处理损失的方法，是让公共企业来生产商品和提供服务。在欧洲，能源和交通是由城市或国家企业提供的。

最后，为减少竞争而放松反托拉斯管制（如在农业部门）和为鼓励竞争而进行全面放松管制并非一定是相互矛盾的措施，有时两者可以发挥优势互补。

私有化

私有化可定义为“公共部门的职能、活动或组织向私营部门的转移。”这种转移可以是公共部门向私营企业转售股份、签订管理合同或租赁协议。私有化也包括一定程度的放宽市场管制。私有化的主要目标是提高经济效率，使国民经济融入世界经济的程度真正得到增强。[46]

在英国，私有化已成为国民经济政策不可分割的一部分，曾

促成了英国天然气公司和英国电信公司两起最大的私有化活动。[47] 从此,私有化浪潮波及世界各国。在 1980~1990 年间,将近 7,000 家国有企业进行了私有化,多数发生在德国东部地区(4,500 家)及其他以前实行中央计划经济的国家。其中发展中国家有近 1,400 家:59% 在拉丁美洲,28% 在非洲,9% 在亚洲,4% 在阿拉伯国家。[48]

私有化的制约因素

许多因素制约着私有化的进程和速度,这些因素可以划归为体制类、基础设施类、信息类、政治类和及社会问题类。

体制因素。许多发展中国家的体制尚在转型之中。这种不发达的体制结构成为私有化进程中严重的制约因素。这些国家的政府必须向投资者提供强有力的证据来表明体制改革已纳入重要的议事日程。

一般说来,一个国家的资本市场越发达,就越容易实现私有化。由于当地的投资严重不足,在资本市场不发达的国家很难实现产权转变。于是它们在吸引外资时采取过高的利率政策。要使私有化获得成功,必须考虑正在进行的私有化融资环境。[49]

基础设施。当国家的物质基础设施,如运输、电话、电力、水力和交通较薄弱时,其私有化进程就会受到严重限制。当外资有可能成为私有化进程不可分割的一部分时,这显得尤为重要。外国资本可以自由流动,它当然会选择那些基础设施发达的国家。

信息。潜在投资者需要了解有关私有化政策及计划方面的一般信息,也需要了解公司本身可靠的财务情况。联合国跨国公

司中心的研究表明：

有些企业的会计信息相当匮乏，常常无法向投资者提供资产负债表和收益表。更为严重的是，资产的帐面价值、正在营运企业的实际价值及其销售价格之间常常没有任何关联。[50]

政治因素。各国政府在决定对国有企业实行私有化时常常要承担政治风险。这种风险包括使一些高层支持者逐渐疏远和引起公众普遍的不满。如果政府不能解决退休金发放和劳工改革问题，反对私有化的强大劳工势力会阻止那些大型的劳动密集型国有企业推进私有化进程。[51] 因此，最好事先与国企职工就职工所有制，再培训计划以及不可避免的失业问题进行协商。[52]

由于私有化通常会导致失业，因此工会组织常常反对搞私有化。以哥伦比亚为例，1992年，哥伦比亚电信业工人为反对私有化而举行罢工，使全国的电信瘫痪了一周。而其他地方的私有化进程则较为顺利：在墨西哥，政府发放了3.25亿美元的贷款，帮助电信工人购买私营企业的股份。[53]

强有力的政治承诺也很重要。如实行军政府统治的尼日利亚就是如此，而另一方面，在印度、多巴哥和特立尼达则无任何有力的"政治一致性"。[54] 要使私有化获得成功，政府应努力形成广泛的共识，利用民主的议会程序，使反对势力减到最小程度。[55] 政府应当确保在合理的时间内通过廉价的商品或提高收入的方式使私有化带来实惠。[56]

社会因素。在那些政府对经济活动起核心作用的国家，社会公众对私有化的态度可能会并不满腔热情。[57]

欧共体最近组织了一次盖洛普民意测验，测验对十个前社

会主义国家政治与经济变化的态度，结果发现“对后共产主义的生活和迷茫感到高度的满意”，虽然他们相信自由市场经济。在波兰、斯洛文尼亚、匈牙利和前苏联国家进行的调查表明，大多数人对工资差距大及按劳取酬表示强烈反对。这种想法不仅仅局限于以前实行中央计划经济的国家。在其他国家，如加纳、乌干达和坦桑尼亚也能发现。[58]

政府实行财富再分配政策，并将其作为社会计划的一部分。在这种情况下，资本市场的出现可以通过股票发行使公众更能接受私有化这一变化。通过信托基金或互助基金出售股票可看作是一种储蓄方式，因此在总体上可以促进经济的增长。[59]

私有化：一些思考[60]

正如联合国开发署在1993年的报告中指出的，私有化在许多情况下是在错误理论和不合适的条件下沿着错误的方向进行的。一些私有化仅为扩大短期收益，而并非建立一个长期而具有竞争力的环境。例如，政府独家出售公司可获得较好的价格。但是，在没有一个有效的监管制度下形成的私有垄断，通常会导致消费者福利和产业效率的长期受损。

私有化的整个进程应该公开接受全社会的监督。首先应开展宣传活动，向公众阐述私有化理论及其过程，然后通过竞投制度，最好是通过证券市场来推行。

政府不应只允许国外投资者参股，本国居民和外商都应广泛参股，这样才能最大程度地扩大效益，保护民族利益。

产业关系政策

管理层与劳动者之间的紧密工作联系是保持产业和谐，提高劳动生产力的前提条件。这意味着双方的权利都须得到尊重。

约翰·沃纳（John Wanna）认为，可以从不同的角度看待产业关系。第一种观点侧重对风俗习惯、可预见性、程序机制以及可接受的就业条件的制度化。这种观点更关注解决纠纷的形式和手段。第二种观点侧重权力关系、经济赢利的产生和分配以及产业关系如何促进或限制经济目标的实现。这种观点更关注结果以及手段与结果之间的联系。第三种观点注重变化，重视谈判的进程，消除寻求变化的障碍以及改善交流的程序。这种磋商性机制有助于较好的实践活动。值得注意的是，这三种方式并不相互排斥。[61]

工业化国家在提供社会福利方面的水平有所不同。在发达国家，日本的社会服务系统并没有得到充分发展：雇员随着年龄的增大越来越依赖他们的公司。在美国，政府提供了一小部分社会救济金，使雇员高度依赖公司获得社会保障金。另一方面，在许多欧洲国家，如英国、爱尔兰、德国西部和瑞典，雇员享受广泛的社会服务。[62]

相比之下，在许多发展中国家，政府为降低劳动力成本常常限制工人的权利，压制工会运动。在东亚和东南亚国家发展的初期，劳工组织的自主权很小。帕拉哈拉德教授指出："集权政治体制，如韩国和中国，或者严明的纪律，如新加坡，使这些国家能获得廉价劳动力而工人又不怠工。虽然中国的体制效率极为低下，但能确保工人"不罢工"。[63]

以韩国为例：

> 20世纪60和70年代，在韩国政府增长优先、分配为辅的政策指导下，工人的权利被剥夺了。虽然也有一些保护工人组织、谈判和罢工的基本劳工法如劳动工会法、劳动管理工会法和劳动标准法，但这些权利并未得到有力的实施。为了削弱工人的劳动权利，政府在1971年实施《国家安全特别法》，使工人很难组织工会。为进一步削弱劳动者的权力，政府在1980年禁止成立全国工会，将全国工会重组在单个企业的工会组织中。通过这些压制性的法律，工会会员由1979年占全部劳动力的20%下降到1982年的约16%。[64]

工作保障

许多国家的劳动规则一般包括工作保障措施，即建立法律规定和程序，公司据此可以解雇一个或一批工人。虽然这些程序对雇主而言既繁琐又讨厌，而且成本很高，但解雇工人所节约的成本可投资于公司对工人技术的开发。就业的保障也会使工人对公司保持忠诚，由于工人不再担心因新技术的发展而被淘汰，工人的劳动生产率会随之提高。[65]

从工人的角度来讲，这些程序为避免他们无故遭解雇或开除提供了重要保护。[66]但是，工作保障体制会对就业产生负面影响。在美国，解雇费从无须支付到目前的必须支付三个月，这使失业率有所上升，因为雇主在雇用工人时更加小心谨慎了。这也导致兼职雇员和临时雇员的增加，因为解雇补偿规定不适用于这些工人。[67]

无论在工业化国家还是在发展中国家，当今的一个主要趋势就是公司将降低永久劳动力的依赖性而改为雇用一批掌握先

进技能的核心工人，通过雇用临时工人不断补充这支队伍。[68]

> 90年代早期的英国，接近40%的工人的工作不是正规的全日制。这些人中的一部分可能是在家工作的个体工人。但大部分是由分包商雇用的。在南亚和东南亚国家的大中型企业中，尤其是在服装、鞋袜和木制品加工企业中，越来越多的生产活动是转包给小企业进行的。[69]

由于补缺工人数的可预见性，兼职工和临时工替代全职工和长期工可以减少对培训的需求。劳动力的流动也会使公司由生产基地逐渐向资本更加密集的生产活动转移。[70]

就业安全网络

各国针对失业制定了不同的政策。例如，日本政府实行三条就业政策：(1)增加就业机会；(2)改善失业人员的生活水平；(3)帮助失业工人找工作。[71]

多年来，瑞典为保持工人就业供需平衡，成立了一个国家就业综合服务中心。约50%的新工作机会都是通过该中心实现的。

> 每年约有13万人，或者说瑞典劳动力的3%，接受由政府出资的各种培训。人才市场委员会也会在适当时机或地点采取一定措施来刺激对劳动力的需求。这一计划最常用于年轻人和残疾人，确保他们获得一份每天四小时的工作。约有75%的资金是用来帮助残疾工人创造工作机会，而不是让他们提前退休或提供其他社会资助计划。这种措施对公司来说可使其生产更经济，对社会来说可以提供残疾人原本具有的生产能力，使人们过上更有成效的生活。[72]

在一些发展中国家，政府通过一些公共工程项目来推行就

业保障计划——用高强度工作换取低工资或少量的食品。

在80年代的孟加拉国，加入“工作换食品计划”的90%的人是处于贫困线以下的穷人；在博茨瓦纳和佛得角，80年代的公共工程计划估计在每个国家拯救了约6万~9万条生命；而在智利和秘鲁，这类计划缓和了80年代经济萧条的影响；在埃及，具有生产力的“家庭计划”使100万人受益。[73]

将来的就业保障计划会拓展到公共工程项目以外，可以包括环境保护工作和社会服务的提供，也可包括从事社会服务以换取受教育机会，如美国当局最近所提倡的那种计划。[74]

工会组织

工会组织，如同资本主义国家其他组织一样，是为追求一个共同的目标而集合不同利益的组织。当工会组织的目标与国家目标一致时，它们就能为经济增长共同做出贡献。[75]

有证据表明，潜在的民主化常会导致工会组织力量的扩大。韩国1987年的政治改革取消了政府对劳工管理的干预。重新获得自由的工人要求提高工资和改善工作条件，当这些要求不能满足时就采取集体行动。韩国在走向民主的道路上，加入工会组织的工人也不断增多，他们提高工资的要求也将愈加强烈。[76]

参加工会组织比例最高的五个国家为瑞典（85%）、冰岛（78%）、芬兰（71%）和挪威（55%）。斯堪的那维亚各国将高水准的生活与参加经济合作与发展组织（OECD）工会的最高比例结合起来。同样，由于强大的工会组织，德国工人在经合组织国家中享有几乎最高的工资和最短的工作时间。[77]

但是，近来在大多数工业化国家工会组织的成员逐渐下降。在荷兰，工会成员比例从1978年的39%下降到1991年的24%。美国的工会成员也明显减少，30年内从30%下降到15%。许多国家的工会组织目前面临来自各方面的威胁。首先，产业向世界其他地区转移可能会削弱工会的力量，如资本投资和企业发展已由工会力量强大的国家转向低工资、无工会组织的国家。第二，许多政府，尤其是发展中国家的政府，通过了更为严格的法律压制工会组织，以吸引外商直接投资。第三，失业减少了工人人数，同时增强了雇主在谈判中的力量。[78]

虽然如此，但一个更为根本的问题是劳动力本身的瓦解。随着兼职工人、接受灵活工作方式以及转向服务领域的从业者人数的增加，工人很难去形成或组织工会。[79]现在的工人倾向于以个人为中心。工作的多样性使工人很难团结在一起。正如国际劳工组织的《世界劳工报告》所指出的：

> 今天的工作生活，与旧时最初形成工会凝聚力的大烟囱工业已大相径庭。如今的制造业工人操作着复杂的设备，经常使用计算机和机器人并采用先进的技术，使传统的蓝领与白领的分界线变得模糊不清了。[80]

从事不同工作的工人不会感觉那么团结，他们的理想也变了，更注重发展个性。如果工会组织欲在未来更加有效，那么它们显然必须重新改变自己，真正成为新一代工人的代表。[81]

再分配发展政策

经济的优先增长并不意味着收入分配的不均衡对经济增长有利。平均分配收入将意味着本地工业产品的市场扩大，如果市

场的扩大能使工业能力得到更有效的利用并能促进就业，这种平均分配尤其可取。如果那些收入相对较高的人的消费更倾向于进口商品，那么收入再分配就有利于国际收支的平衡。与此同时，低收入阶层的消费增加会提高生产力和他们的积极性。因此，消费增长可以看作是一种投资，因为它能加速经济的增长。除此之外，改进收入再分配会提高而不会降低整个私人储蓄。[82]

经济学家们已开始寻找在不放慢经济增长条件下的收入再分配。迈克尔・塔达诺(Miachel Todaro)教授指出，劳动力的相对价格，尤其是工资，可以高于自由市场机制决定的价格。这主要是因为体制性制约(如工会组织)和错误的政策。从另一个方面来说，基本设备的价格也是由于各种体制性的政策措施，如投资鼓励和税收补贴而被人为地定在较低的价格水平上。如果取缔这些投资优惠和补贴政策，调整劳动力相对于资本的价格，生产厂商就会有积极性提高劳动力的使用，降低紧缺资本的调配。[83]

要创造就业机会，塔达诺教授建议应制定税收鼓励政策，来影响使用劳动密集型和失业率高涨的地区。建筑业以及建筑物的维修保养就是很好的例子。对于居民家庭来说，修理房屋可给予税收减免。而对公司来说，某些劳动密集型的投资可享受税收优惠。基础设施投资是另一个可以促进就业的领域。[84]

取消价格因素的扭曲和鼓励劳动密集型投资可以加快经济增长，增加就业机会，减少贫困。但是，由于资产所有权和教育仍然存在着严重的分配不均衡，这些政策还是不足以消除普遍贫困并有效降低收入分配的不均。[85]

因此，应利用重新分配政策来解决财富集中的问题，其中最为有效的手段是土地改革。土地改革的基本概念是将租地耕种的佃户转变为拥有土地的小农场主，这样有利于鼓励土地所有者增加产量，提高劳动生产率，增加收入。[86]

在联合职业组织力量的引导下，日本进行了大规模的土地改革。在外地主的土地分配给在这块土地上耕作的佃户(地主获得象征性的补偿)。这样，拥有自己农场的农户迅速增加。农场平均规模在一公顷(2.5英亩)左右，与其他国家的农场相比仍然很小。由于农场规模小，农场主主要通过使用节约劳动力的机械或使用化肥及灭虫剂，集中精力提高劳动生产率。[87]

韩国在1952~1954年期间，拥有土地的耕种者而不是佃户的比例从50%上升到94%，结果在1954~1968年间，每公顷土地使用劳动力的年增长率为4.7%。

土地改革对台湾的就业也产生了十分积极的影响。改革以后，从事农业生产的人口迅速增长，在1952~1968年间从40万增长到约200万。粮食产量大幅增长，尤其是新种植品种的增长迅猛。使用杂交技术，加上灌溉设备及水利管理的改进，农民还能种植水果、豆类植物和蔬菜。丰收之后就创造了更多的就业机会，因为需要更多的加工工作，如晒干、采摘、罐装、冷冻或脱水等工种。台湾在60年代时，食品加工工人从11,000人上升到144,000人。就业的增加提高了人们的收入和购买力。[88]

要使土地改革更为有效，其他阻碍小农场主获取重大投入要素(如肥料、种子、信贷额度、营销设施和农业知识等)的机构壁垒和价格扭曲应加以废除。同样，在城市也可进行类似的改革。有效的手段是小额贷款——以市场价向中小型企业提供信贷，这样就使它们能够扩大业务，为本地工人创造更多的就业机会(见第13章)。[89]

改善收入分配制度还需要在教育与技术培训方面增加投资，尤其是创造更加广泛的教育机会。与此同时，国家必须为受

教育者提供更多具有生产力的就业机会。如果受教育者未能找到工作,那么就实现不了对教育投资的回报。[90]

对收入和财富征收直接税和累进税可帮助改善穷人的生活水平。政府还可以通过增加对低收入阶层的公共支出来提高穷人的收入。这种实例可以是公共就业,乡村和城市边缘地区的公众健康计划，学校午餐和学前营养补给计划以及边远农村地区的供水供电计划。这些公共政策能将穷人的实际收入水平提高到实际市场要求的个人收入水平之上。[91]

但是，采取这些手段面临的一个问题是如何分辨真正的穷人。在许多情况下,真正的受益者主要是收入分配中相对较高的那部分个人。[92]

增加妇女就业机会

在过去20年里,许多发展中国家在性别平等方面取得了明显的进步——尤其在成人脱盲及入学方面。1970~1990年间，入学男女的比例已缩小了一半；产妇死亡率也降低了一半。但是,在落后国家的9亿文盲人口中,女性超出男性,比例为2:1；而1.3亿失学儿童中60%为女性；妇女的工资一般仅为男性的60%~70%。

缩小这种差距不仅有利于培育一个较为公正的社会，还能极大地促进经济的增长。世界银行针对经济发展与性别不平等这一问题进行了研究。教育方面的事实最为明显。有趣的是,妇女受教育能提供额外的经济增长效益，受教育妇女的生育率降下来了。低生育率意味着人均资本积累在增加——这会提高人均资本的增长率。而且,受过教育的妇女更能养育健康的孩子——他们将会受到更好的教育。另一项有趣的研究是获得信贷

的妇女比获得贷款的男性会创造更多的经济效益。[93]

社会凝聚力政策[94]

如果多个种族团体能够相互尊重,共同分享权力,那么这些种族团体就不会妨碍国家创造财富。如果这种彼此尊重受到影响,国家就没有竞争力。

在这些国家,"联合"民主似乎比"多数党执政"民主更为合适。权力分享与辖区分管是联合模式的两个主要特征。这种联合体在于将社会分成不同垂直团体,不同团体的代表在横向的基础上取得一致意见时才发生关系。

> 瑞士常常被援引为这一模式的原型。瑞士联邦政府由23个独立的州组成,其中3个州又被分成6个次州,并有四种官方语言……。为确保联邦政府的运作,要求村与村、州与州之间的协商水平相当高……。经济地位的平等成了一个持续不断的问题,通过地区专门化,这一问题多少得到了解决。[95]

自1830年独立以来,比利时已与种族分裂主义进行了一个世纪的不懈斗争。种族分裂主义起源于法兰芒区,该区与富有的说法语的瓦隆区相比经济较匮乏。比利时通过立宪、彻底调整机构和辖区以及规定政府的职责成立了三个文化社区。每个公民必须是荷兰语社区、法语社区或少数说德语社区的成员;地方政府在弗兰德、沃伦尼亚和布鲁塞尔三地办公。目前的民族权力分享协议规定经常举行谈判,任何政府活动须使用荷兰语与法语双语制以及相互尊重各团体的需要。

对这些国家来说,娴熟的谈判技巧加运气一直十分重要,它

们可以使潜在的种族暴力转变为种族和平和政治稳定。

小　　结

本章讨论了体制构架的七个主要因素，即产权保护、行业管理与放松管制、私有化、产业关系政策、再分配发展政策、增加妇女就业机会和社会凝聚力政策。

专业化的发展，不同经济机构的相互依赖以及它们之间关系的复杂性越来越需要建立法律和体制构架：(1)与商业企业经营相关的基本法律和法规；(2)宏观经济法律；(3)消费者福利的保护。

产权规定了生产和商品的所有权及其转让的要素，主要目的是降低成本及交易风险。

产业调节是指政府管理私营企业的单个产品的价格、产出及产品质量，旨在防止纯粹私人决策而不考虑"公众利益"。当市场出现以下"失效"时，政府通常会出面进行干预：出现垄断势力；溢出成本；信息不够充分；出现暴利等。

调节的国际差异可以通过两种途径来协调：第一是通过不同管辖区的协调；第二是允许规则之间和调节者之间进行竞争。

由于全球化进程的不断推进，国内反托拉斯法承受着越来越大的压力：(1)生产的全球化；(2)资本、技术和信息跨境流动的增加；(3)跨国公司的兴起。国内市场越国际化，将本国市场份额作为反托拉斯法的依据似乎越来越不合理。

有一种观念认为所有市场都应该是自由的。但丁伯根教授认为，市场可分为两类："稳定型"与"不稳定型"，只有前者才可自由。

私有化可定义为职能、活动或组织从公共部门向私营部门的转移。私有化的意图在于提高经济效益，提高本国经济融入全球经济的程度。但是，私有化受到机构、基础设施、信息、政治和社会因素的制约。

在资本主义社会，劳动者与管理层的良好关系是保持工业和谐、提高生产率的前提。这意味着雇主与雇员的权利都应受到尊重和保护。

在不少国家，劳动规则通常包括工作保障措施、建立法律程序和条件，雇主据此解雇个别员工或大批员工。

不同国家在处理失业问题上有着不同的政策。许多政府制定政策，改善失业人员的条件。一些发展中国家的政府通过公共工程项目来保证就业计划的实施。

工会组织是为对付雇主而出现的，目的是提高和保护工人的权益。当工会组织与其成员和国家需要紧密一致时就能有助于工业发展。但是，随着工人向服务部门转移、兼职工人数量的增加以及工人转向灵活的工作方式，许多国家的工会成员近年来不断下降。

经济学家在研究不减缓经济增长的情况下改善收入分配的办法。塔达诺界定了政府采取政策进行干预的四个广阔的领域：(1)改变劳动力与资本之间的功能性收入分配；(2)通过土地改革或其他方法提高低收入阶层的收入；(3)减少规模分配；(4)提高低收入阶层的公共开支。

社会凝聚力政策也是必需的。如果种族之间相互认可，彼此尊重，主动共享权力，种族问题就不会影响国家稳定。如果既不相互尊重也未能维持建立适当立宪秩序的协商机制，国家就会动荡。有必要建立“联合”民主，其中权力共享和辖区划分是两个重要的特征。

第4篇

支持公司的发展和繁荣

第 15 章

建立公司战略与国家财富战略的联系

国家财富很大程度上受到企业经营活动和范围的影响。在市场经济中，企业通过全球性增值创造财富，然后以高薪酬劳雇员，以丰厚的分红回报股东，为公司增购股票，为国家交纳税收。企业还为相关及支持产业创造就业机会。这种创造财富的过程是任何市场经济所固有的，而企业的角色是为国家寻求创造财富的机会。

国家创造财富的战略，尤其是国家的宏观经济政策、产业组合、贸易与投资战略以及基础设施和体制结构，将会因行业部门不同而受到不同的影响。国家的战略给某些产业发展提供了机会，而对另一些产业则带来威胁。因此，管理部门的职责是制定企业发展战略，并与国家创造财富的战略相一致。

我们将这一挑战分成三个步骤：

1. 评估公司的业务组合；
2. 确定公司目标；
3. 重新界定公司的业务范围。

第一步：评估公司的业务组合

政府政策对公司业务组合的影响既可以是正面的也可以是负面的，可以是直接的也可以是间接的，这取决于公司业务是否属于政府支持产业（见图15.1）。

政府可以用多种方式支持国家的企业。现对以下两个例子进行分析：

> 政府支持现有企业发展的最明显的例子之一，是对金融服务领域的放松管制。现在越来越多的银行可以代理证券业务，证券公司也可以代理银行业务，两者可以提供名目繁多的金融服务。其中一家主要的英国银行提供的业务包括银行结算、公司融资、保险、代理、商业贷款、人寿保险、抵押、单位信托、旅行支票、国库券服务、信用卡、股票经纪、资金管理、资本金开发、个人养老金及商业金融。[1]

> 另一个例子是日本的超级计算机项目。1980年，日本通产省（MITI）宣布了超级计算机项目，该项目的目标是到1989年开发一种能处理10个千兆软盘的超级计算机。1981年，日本的最大的六家计算机制造商——富士、日立、三菱、NEC、OKI电子及东芝——共同组成计算机科学研究协会，会同通产省共同开发项目。该项目的联合研究是在通产省的电子技术实验室进行的，但大部分研究是在各自公司的实验室进行。该项目历时9年，预算为1.5亿美元，其中一半由通产省出资，另一半则由六大公司分摊。[2]

当公司现有的业务属于政府支持的产业时，投资决策取决于公司的相对实力以及企业的经营目标是削弱还是促进竞争

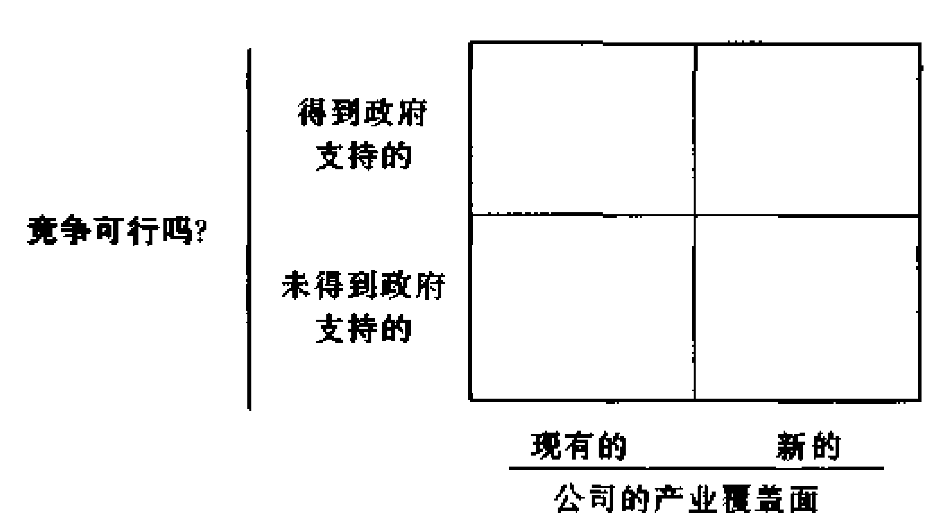


图 15.1 公司的产业界限

(见图 15.2)。

当公司经营的业务涉及政府促进竞争的产业（如减少贸易壁垒，采取开放政策，鼓励取代旧技术的新技术开发），这些政策将对公司现有业务构成威胁。如果政府政策是加强保护或鼓励协作（如限制厂商数量，制造贸易壁垒，补贴研究与开发），这些政策肯定会给公司发展创造机会。

政府支持性的政策措施，再结合公司的相对实力就可以决

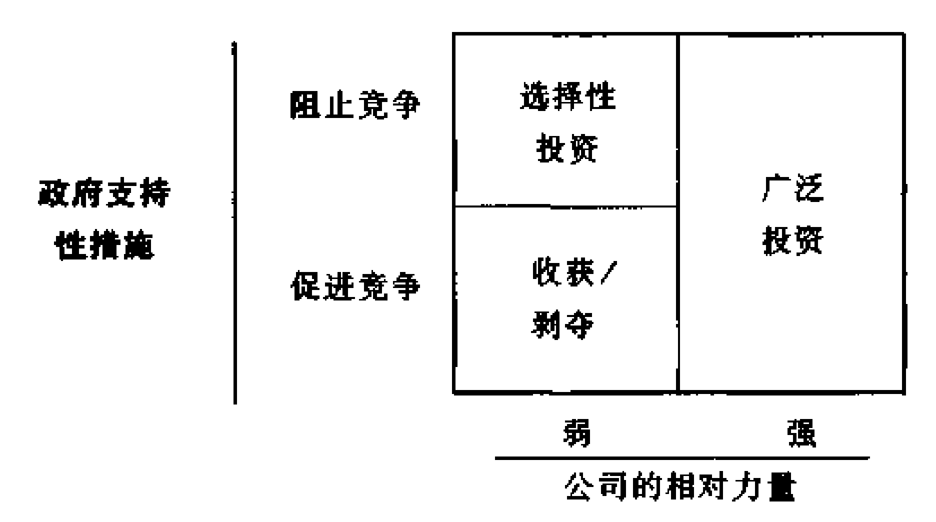


图 15.2 得到政府支持的现存公司的投资决策

定公司的投资决策。如果公司的业务很强，不管其产业是否得到政府支持，投资决策应继续扩大对现有产业的投资，可以扩大业务范围或对相关产业实行多元化投资。

美国汽车工业就是很好的例子。在反托拉斯法有所松动以后，汽车行业的“三巨头”——通用、福特和克莱斯勒联手发起成立美国汽车研究委员会（USCAR），协调共同的研究开发项目，如在计算机辅助设计及高能电池方面进行合作。这些项目的预算、人员和设备主要由政府资助。[3]

另一方面，如果公司的业务实力相对较弱而政府又实施削弱竞争的政策，投资决策的任务就应重新考虑目前的业务。管理层应该对焦点产业、支持性产业或相关产业进行选择性投资。例如，如果公司以生产产品为专长，就应该注重盈利部门，可选择生产不同于竞争对手产品的技术或选择以较低成本生产产品的技术。

如果公司业务能力相对较弱而政府又鼓励竞争，公司管理层应采取扩大成果或缩短战线的战略，考虑多元化战略，在其他潜在行业寻找新的业务。

非政府支持的现有业务

政府不支持的现有产业分为两大类：政府不实行特殊政策的产业和政府逐渐减少支持的产业。

日本的造船业就是政府减少支持的一个很好例证（日本的造船业曾占世界年产量的40%）。日本政府打算取缔正式批准的卡特尔组织，该组织曾在世界造船业持续衰落的过程中阻止造船厂商相互恶性竞争。在政府主管部门的监督下，造船厂将船舶总吨位从1980年的980万吨下降到今天

的460万吨，这样可以使剩余的船厂扩大生产能力，有能力与韩国、台湾及欧洲的船厂抗衡，以满足目前对船舶日益增长的需要。[4]

假如公司的业务不属于政府支持的产业，这并不意味着公司的业务没有吸引力。这种情况有两个显著的决定性因素：(1)该产业的潜力(没有任何政府的支持)；(2)公司的相对实力。同时考虑这两个因素有助于管理层形成合适的投资理念（参见图15.3)。

如果现有业务有很大潜力，而且公司的实力又相对较强，管理层应进行广泛的投资，以确保竞争地位。另一方面，如果产业的潜力很大而公司的业务能力相对较弱，管理层应有选择地进行投资，并且投资要与公司的能力相适应。

如果产业潜力不大，无论公司的相对实力是强还是弱，公司管理层应停止发展现有业务，寻找更具吸引力的新产业，如钢铁和铝制造业就属于这种情况。

直到1974年，世界钢铁工业一直是以90%以上的有效能

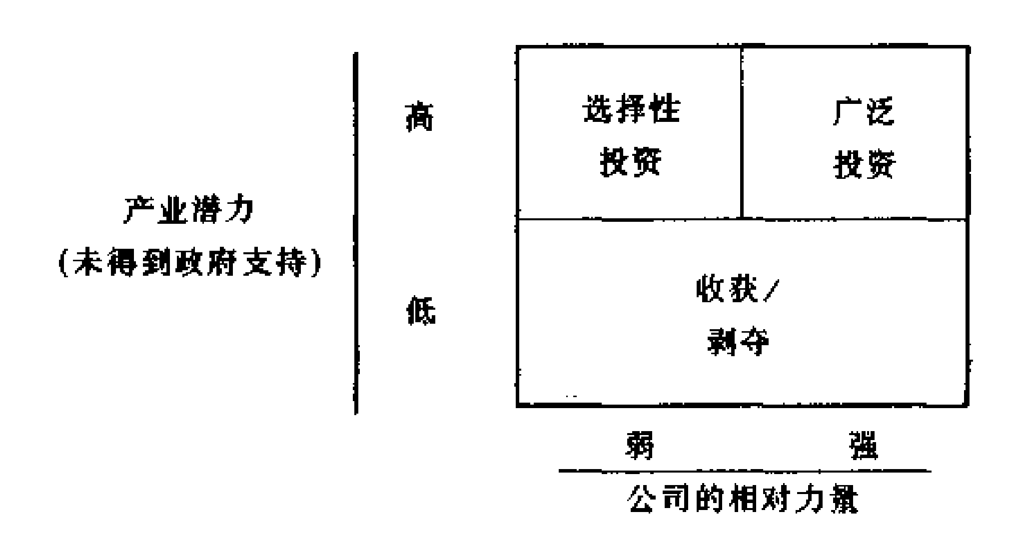


图15.3　政府不支持的现有公司的投资决策

力进行生产的，后来，利用率下跌到 60% 以下。在美国，自从政府拒绝实行进口限制后，[5] 一些钢铁制造企业开始转入炼油、化工产品等非相关行业。相比之下，日本钢铁制造商仍留在本行业，集中生产"高能钢"，与使用在制造汽车、集装箱及其他大宗产品的铝进行竞争。然而，大约从 1985～1986 年这段时间以来，日本的五大钢铁制造商开始转入信息和电子工业。[6]

> 对铝制造业来说，在 1974 年第一次石油危机后，炼铝业开始转移到那些原材料，尤其是能源便宜的国家。在北美，自 1974 年以来铝制造业萎缩了 12%；日本的铝制造业全部退出市场；曾占全世界铝生产能力 1/3 的欧洲也陷入了困境。就成本结构来说，在委内瑞拉生产 1 磅铝的成本为 47 美分，因为其国内能源和铝土矿资源相当丰富。在意大利每磅铝的生产成本为 76 美分，西班牙为 72 美分。即使在技术最领先的德国，平均每磅铝的生产成本为 65 美分，而且欧洲严格的环保规定也使厂商处于十分不利的地位。[7]

进入政府支持型的产业部门

企业管理层决定开发政府支持型的新产业取决于两个主要因素：政府支持性政策的类型；企业战略要符合公司目前的实力。图 15.4 说明了进入政府支持的新产业时，两种因素一起考虑进行投资决策的情形。

如果产业与公司目前的能力相适应，那么不管政府政策如何都应采取广泛投资的策略。

但是，如果产业在战略上与公司目前的实力不相适应，该产业又属于竞争减弱的一类，并给公司取得垄断地位提供了机会，公司就应采取选择性投资战略，选择最适应本公司实力的产品、市场和技术。

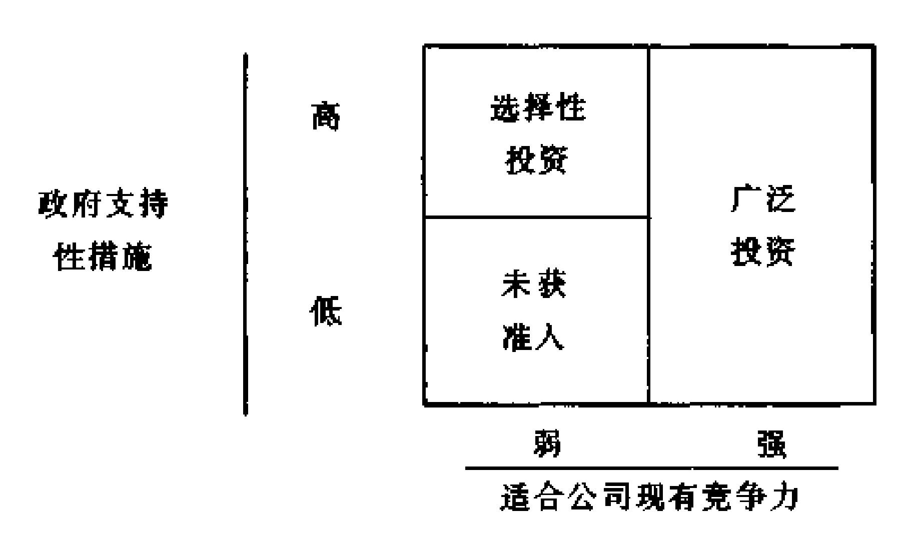


图 15.4 得到政府支持的新业务的投资决策

最后，如果该产业战略与公司现有的实力不相适应，而政府又采取鼓励竞争的政策，那么投资决策就是不进入该产业。

进入非政府支持型产业

如果企业管理层决定进入政府不支持的产业部门，除考虑战略是否与公司现有实力相适应外，还应考虑该产业的潜力（见图 15.5）。

如果产业有着很大潜力且又与公司现有实力相适应，就应采取广泛投资决策。

如果产业有着很大潜力但与公司目前的实力不相适应，公司应采取选择性投资战略。

对于潜力小的产业部门，不管其战略与公司状况是如何相适应，公司也不应进入该产业。

值得指出的是，有时企业及产业政策并非直接出自政府本身，而是出于国家之间（如欧盟、北美自由贸易协议）的双边或多边协议。现以欧盟为例进行说明：

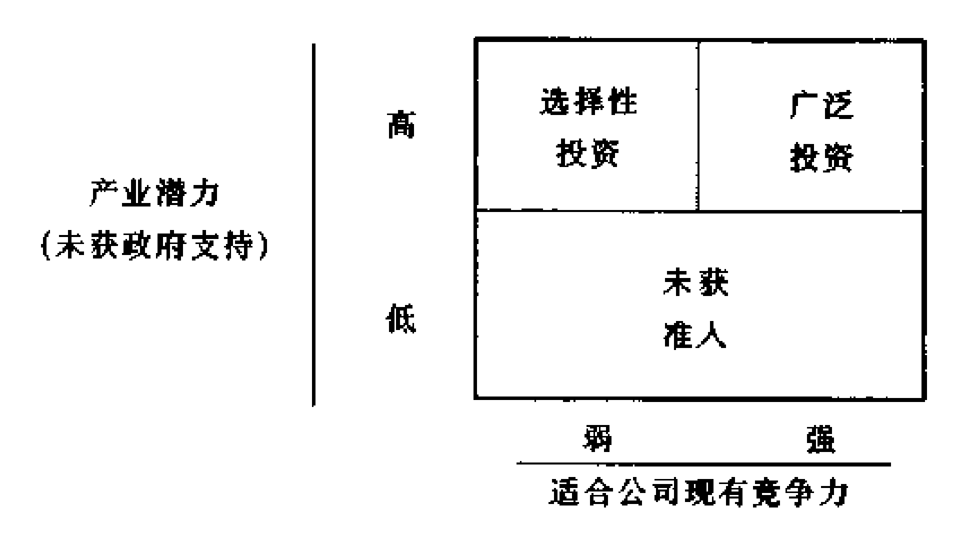


图 15.5 未获政府支持的新业务的投资决策

欧洲1992年的战略性影响在于受1992年以前竞争性壁垒的影响，也在于尽管1992年的影响而仍保留下来的竞争性壁垒。将消失的壁垒包括进口关税、各国特有的产品标准和过境单证。因此，对某一特定产业的影响是减少这些壁垒后所产生的影响。不受1992年影响而仍保留下来的壁垒，包括用当地语言相互交流的需要，当地人对本土产品的偏爱以及那些过境运输成本太高或不方便的产品。

图15.6是分析这些壁垒的一种有效方式。在左上角的产业，存在着大部分在1992年消除的跨境贸易壁垒，但是，该产业很少有其他国际贸易壁垒，因此受来自1992年的影响很大。电信设备（特别是客户办公设备）属于第一类，因为客户并不关心国家间不同的技术标准（受1992年影响），这些标准并不影响他们所关注的设备的性能。而受1992影响的壁垒已经很低，其余的壁垒则较高（右下角），因此1992年的影响甚小。当地医生提供的服务不太可能受1992年的影响（右下角）。而在左下角，像聚乙烯生产这样

受到1992年影响的竞争壁垒

	低	高
高	主要影响 电信 (顾客优惠工具)	滞后影响 啤酒
低	无影响 (已经国际化?) 聚乙烯	影响小 医疗服务

未受1992年影响的壁垒

图15.6 产业结构:评估1992年的影响

资料来源：H. William Ebeling, "Positioning Strategies in the New Europe," in Liam Fahey, ed., *Winning in the New Europe: Taking Advantage of the Single Market* (Englewood Cliff, NJ: Prentice Hall, 1992), Figure 9.1, p. 126.

的业务相对不会受影响，因其初始壁垒就相对较低，国际贸易几乎没有障碍。

在图的右上角，"滞后影响"特别重要，因为这种影响构成了独特的战略性挑战。早些时候，德国曾试图禁止进口不符合本国标准(防腐剂标准等)的啤酒。这种尝试被欧盟法庭否决后，欧盟其他成员国的啤酒商现在可以向德国销售啤酒。为了取得商业成功，出口商们得使德国消费者喜欢喝"外国"啤酒。考虑到德国人对啤酒的偏爱及喜欢本地口味浓的啤酒，这项工作还不能做得太露骨。因此，1992年创造了战略性的机遇，但需要投入大量的消费广告及销售才能使机遇变为盈利。[8]

第二步：确定公司目标

下一步是确定公司整体及每个业务部门明确的目标。从业务部门层次上讲，大多数公司有一系列的目标，包括投资回报、股东收益、市场份额、产品创新、经营效益、企业形象和工作条件等。各部门确立这些目标并根据这些目标进行管理。为使系统运作，各部门的目标应该分级、定量、务实和连贯，而且这些目标必须与公司的总体目标相一致。

不同目标的重要性不仅因行业不同而不同，而且也因国家不同而有所不同。程开洪和李海冲两位教授在1989年就美国、日本和韩国三个国家进行了组织目标的比较研究，并提供了有趣的研究结果。在这三个国家中，美国公司的经理们把投资回报和股东收益作为两个最重要的目标；市场份额、产量和经营效益作为一般性重要目标；而产品创新则被认为颇为重要（见表15.1）。

韩国和日本公司的经理们把市场份额、投资回报和产品创新，作为他们最重要的目标。同美国公司的经理们不同的是，他们更关注产品创新而对股东收益并不太重视。投资回报对所有的公司都是一个重要的目标，但各公司动机不同，美国经理们的目的是扩大股东财富及促进公司经营，而日本和韩国公司则旨在进行市场扩张。[9]

第三步：重新确定公司的业务范围

公司的业务量与国家创建财富战略及确立公司目标相关，因此在评估公司的业务量后，第三步就是通过以下举措重新确

表 15.1 企业目标比较

目标项	美国	日本	韩国
投资回报	2.43(1)*	1.24(2)	1.23(3)
股东收益	1.14(2)	0.02(9)	0.14(8)
市场份额	0.73(3)	1.43(1)	1.55(1)
产品组合	0.50(4)	0.68(5)	0.19(6)
经营效益	0.46(5)	0.71(4)	0.47(5)
财务结构	0.38(6)	0.59(6)	0.82(4)
产品创新	0.21(7)	1.06(3)	1.24(2)
企业形象	0.05(8)	0.20(7)	0.12(9)
工作条件	0.04(9)	0.09(8)	0.15(7)

* 分值排序从0(最低)到3(最高)。括号内的数字为等级。

资料来源：Kae H. Chung and Hak Chong Lee, "National Differences in Managerial Practice," in Kae H. Chung and Hak Chong Lee, eds., *Korean Managerial Dynamics* (New York: Praeger, 1989), Table 12.2, p. 172.

定公司的业务范围。

1. 加强公司现有的价值链，确保公司业务处于核心产业。
2. 固定公司剩余价值链，以便进入支持性产业。
3. 跻身公司的补充链，进入相关产业。
4. 实行非相关产业的多元化。

在考察这些不同目标前，应指出的是各国企业业务量组合存在着较大的差别(参见表 15.2)。

加强企业现有的价值链

有两种情形才使加强企业现有的价值链具有意义。首先，如果企业的价值链在具有吸引力的产业有很强的竞争优势，那么就不必实行多元化。第二，如果公司在中等吸引力的产业部门具

表15.2 业务量组合对比

明星		野猫	
美国	30.7%	美国	18.2%
日本	23.6	日本	19.5
韩国	26.7	韩国	26.4
现金牛		**瘦狗**	
美国	36.2%	美国	14.9%
日本	34.1	日本	22.9
韩国	36.5	韩国	10.4

资料来源:Ibid, Table 12.3, p.174.

有若干独特的优势，那么在考虑实行多元化之前发展现有技术并提高竞争优势就很有意义。[10]

固定公司的剩余价值链

固定战略是考虑将企业转向上游或下游支持性产业，以便实现更多剩余价值并提高职能方面的联系。这一战略适用于多种情形。

首先，如果公司在一个富有吸引力的部门经营但拥有一般或中等以下的能力，支持性的产业多元化可以通过提高其功能实力来增强公司的竞争地位。

> 例如，越来越多的日本芯片制造商开始生产各种办公设备，因为生产的大都是电子设备而非机械设备。许多日本照相机生产商在办公自动化领域也十分活跃，将镜头生产能力拓展到与成像处理技术有关的商业领域。[11]

公司可以通过实行支持性的产业多元化来提高其竞争地位，即使该公司在吸引力中等的产业部门处于较弱的竞争地位。[12]

跻身公司的补充链

加强企业现有价值链的方法之一，就是转向相关的补充性业务，实行多元化经营。通过核心产业与相关产业活动的相互作用而形成的多种动态效应（如规模经济、范围经济、雪球效应、融合效应等，详见第9章）可望产生潜在的效益。这一战略可以在不同的环境下实行。

首先，当公司具有很强的竞争优势但所在行业的吸引力中等或偏下，这时通过将公司现有的能力应用到新的、更具吸引力的市场或相关业务，公司生产率的增长与利润的增加潜力将十分显著。

> 松下(Matsushita)，日本最大的家用电器生产商就是一个很好的例子。世界市场对家电产品的需求以每年2%的速度增加，而对电子元件需求的增长率为5%，对工业电子产品需求增长率为7%。因此，该公司决定将生产拓展到7个主要相关工业领域——办公自动化、工厂自动化、新的音像产品、半导体、房屋相关产品、汽车电子产品和空调——来保证其未来的增长。[13]

其次，如果公司在某一相对不具有吸引力的特定行业或市场上只是作为一个业绩平平的竞争者，那么公司若利用现有的能力和资源，则尚有潜力进入更具吸引力的相关产业市场。[14]

实行非相关产业的多元化

该战略是从现有的业务范围出发转向寻找更新、更具吸引力的产业。这种均衡业务组合的多元化经营方式，可能会提高公司总体增长率和公司的利润。但是，几乎所有的非相关产业的多

元化都不可避免地会影响核心产业的主营业务及持续的投资。这一战略的劣势包括:(1)产业与公司各经营单位间综合协调性和适应能力;(2)实行非相关产业多元化,尤其是以收购方式,不利于创新。

美国和英国是实行非相关产业多元化最普遍的两个国家,而收购也是最为方便的方法。

> 美国到了60年代后期,兼并与收购几乎到了白热化的程度,兼并和收购的数量从1965年的仅2,000多家达到1969年的6,000多家。从1963~1972年,将近四分之三收购的资产用于实现产品的多元化,其中一半来自非相关行业。从1973~1977年,所有通过兼并与收购来的资产的一半来自非相关产业。[15]

在这两个国家中,这种非相关产业的多元化通常会导致竞争性问题。在美国,多元化导致了企业最高管理层与经营部门管理层的分离。首先,最高层领导对所收购业务的技术及市场没有确切的知识和经验;其次,大量的收购业务给企业管理决策带来了额外的超负荷工作量。

到了70年代初期,撤资变得十分普遍。到70年代中期,企业重组现象司空见惯。激烈的竞争使最高管理层重新改变经营理念,合理调整业务,维护或者恢复企业的竞争优势。[16]

相比之下,在欧洲大陆和日本,许多最有实力的跨国公司正在转向密切相关的产业,实行多元化经营,并通常经过内部发展来实施。

就韩国而言,多元化战略被作为一项国民经济政策来实施,力图建立世界水平的大企业。在政府支持下,一些综合性的大企业集团如三星、现代、高士达(Lucky-Goldstar)和大宇能够实施"章鱼爪"式的多元化战略。但在1991年初,韩国政府强行要求

这些大型企业集团转向专业化，以求提高效率。[17]

小　结

在市场经济中，公司通过在相关及支持性产业部门创造工作机会、增加全球性附加值来创造国民财富。这种财富创造过程是任何市场经济所固有的，企业的作用就是挖掘这些创造财富的机会。

制定企业战略的第一个步骤，就是评估公司现有的业务组合。政府政策既可以积极或消极地影响企业的业务组合，也可以直接或间接地产生影响。这部分取决于：(1)企业正在经营的产业或打算进入的产业是政府支持型的还是非政府支持型的；(2)就公司目前的业务来说，这种影响取决于公司与其同行相比的竞争实力，但就潜在业务来说，这种影响取决于新型业务如何出色地适应公司的实力。

第二个步骤是确定公司的经营目标。多数经营部门追求综合目标，包括投资回报、股东收益、市场份额、产品组合、经营效益、财务结构、产品创新、企业形象及工作条件。业务部门确定这些目标并以此经营管理企业。

企业战略的第三个步骤是重新界定公司的业务范围：(1)通过加强企业的现有价值链来保持公司的核心产业业务；(2)通过固定企业的剩余价值链来进入支持性行业；(3)跻身公司的补充链，进入相关性行业；(4)实行非相关产业的多元化。选择单一的还是综合的企业发展战略，取决于产业的吸引力，企业的内部能力以及特定产业的扩展潜力。这种出现在制定战略过程中的战略性组合会使企业得以生存，并在国际竞技场上与国际国内的同行进行角逐。

第 *16* 章

促进公司的发展

成功的公司不仅对外部环境的变化做出反应，而且还积极围绕公司的核心力量努力创造新的、内在的优势。1990年，哈默尔和帕拉哈拉德两位教授撰写了很有见地的文章，在文章中他们指出，日本公司比美国公司的高明之处在于提升其核心能力，而美国公司则系统性地放弃了其核心能力。日本人把核心能力定义为能够提供进入多种市场的准人，为最终产品的消费者利益做出巨大贡献，但又很难为竞争对手模仿的一种能力。

> 譬如，克莱斯勒不再自己生产发动机，而是从三菱公司进口。要是一家汽车制造公司不再掌握像汽车发动机那样的基本核心技术，那么它怎么能够长期与同行竞争呢？许多其他的美国公司不再生产其命名的最终产品：苹果牌手提电脑、Magnavox 录像机和 RCA 传真机均是由日本、韩国和远东国家公司生产再标上美国公司商标的产品。所有这些预示着美国的技术与生产工艺将被“掏空”。
>
> 相比之下，日本的本田公司不断发展其核心能力，即生产发动机。它的设计及发动机改进方面的技术已成为其向最终产品，如摩托车、汽车、割草机、铲雪机、锄地机等挺进的基础。同样，佳能公司在光学、精密仪器及微电子方面

> 的技术为其成功生产复印机、录像机、打印机和传真机等产品奠定了基础。[1]

创造公司的核心能力

正如哈默尔和帕拉哈拉德两位教授所指出的，核心能力不仅仅是各种技术流的和谐融合；它还是工作的组织及价值的传递。核心能力通过这些手段，决定多元化和市场准入的模式。它不仅仅是联结现有各种业务的桥梁，而且也是新产品及业务开发的动力。

> 在开发粘贴、磁带、胶卷、密封条、修正液等多元化业务产品的过程中，美国3M公司广泛汲取生化基质、涂料和磨蚀剂方面的能力，涉及各种方法，综合各方能力。的确，3M公司在这方面一直不断投资。看起来似乎范围很广的多元化业务，实际上只依赖几种核心能力。[2]

这种核心能力的力量在制造业和服务业能感受到。对许多制造商来说，核心能力的目标是在设计和开发某一特殊类型的产品性能方面开辟世界领先地位，无论是在压缩数据储存和检索（如飞利浦公司的光学媒介生产能力），还是在微编和使用方便性方面（如索尼公司的微电机和微型信息处理监控器）都是如此。在服务行业如银行和保险业，激烈的竞争产生了对能够瞄准新市场、开发新系统、销售新型金融服务（易货、期货等）营销人才的新需求。[3]

从核心能力到核心产品

帕拉哈拉德和哈默尔用树作比，形象地对战略进行了比较：如果树根是核心能力（生产发动机的基础技术），树干就是核心产品（发动机），树枝就是相关产品（小汽车、摩托车等），而树叶则为最终产品（如协和、西维克车等）。从事相关产品或最终产品的公司终将受到处于树根和树干层公司的支配与控制。

核心产品的主导地位，在于能使公司形成应用，导致终端市场的变革。[4]一般来说，核心产品可以通过以下两种创新过程来开发："梯型"或"技术驱动型"创新过程；"周期型"或"生产或设计驱动型"创新过程。

"梯型"创新过程是一种线性的、循序渐进的技术替代战略：半导体替代电子管，CD替代录音带。相比之下，周期型创新过程则融合了以前不同技术领域的技术改进，创造了变革市场的全新产品。[5]

以下为周期型创新过程的两个例子：

- 将光学技术与电子技术结合起来创造出光电子技术，从而诞生了光缆纤维通信系统；
- 融合机械技术与电子技术，带来了机电革命，从而改变了整个机械工具产业。

与日本公司相比，西方的公司在管理"周期型"创新过程中已显露了诸多弱点。从文化角度来讲，西方的许多创新方法具有突破性、自发性、分裂性、笛卡尔逻辑性和单一功能导向性，而日本及许多东方的创新方法是追随性、培养性、融合性、"模糊逻辑性"和多功能导向性的。从结构上讲，美国的科研力量大量集中

在各个大学，这反过来十分有助于新观念的产生。与此相反，日本的技术力量集中在与产业相连或就在产业的实体中间。因此，日本的各行各业在运用新观念的过程中运行良好。[6]

在当今这个充满竞争的世界上，仅依赖突破性创新可能会导致失败，毕竟这种创新有风险、耗时间，而且过窄地集中于研究与开发领域，忽视了融合各种技术的可能性。为增强竞争优势，公司需要在核心能力组合中建立既有突破性又有周期性的创新过程。

终端产品的商业化

在建立营销战略时，公司应该自问以何种具体方式取得竞争优势。因差异性带来的机会随行业不同而产生差别。有些产业部门因这种差异而出现许多机会，而有些公司则几乎没有机会。波士顿咨询集团公司依据许多现有的竞争优势和规模将产业划分为四类(见图 16.1)：

- 量化型产业：在量化型产业中，公司仅获得几个但却相当大的优势。建筑设备行业就是一个例子，该行业的公司可

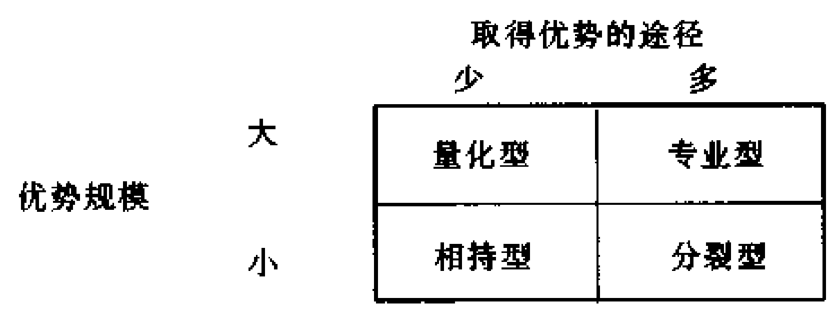


图 16.1 波士顿咨询集团

资料来源：Philip Kotler, *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*, 9th edn (Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1997), Figure 10.1, p. 282.

以获得低成本或高度差异化的优势地位，并以任何一种优势大获全胜。在这里，赢利与公司的规模和市场份额是密切相关的。

- 相持型产业：在相持型产业中，很少有潜在优势，且每一种优势都很小。钢铁工业便是一例，在该行业实现产品差异化或降低生产很困难。公司可以雇用优秀的销售人员，招待尽可能地铺张等等，但这些都是一些小的优势。赢利在这里与公司占有的市场份额联系不大。
- 分裂型产业：在分裂型产业的公司面临许多由差异化带来的机会，但每个机会都很小。以饭店为例，它能以多种方式实现差异化，但最终并不能获得很大的市场份额。赢利与规模无关，无论大饭店还是小餐馆均可获利或亏损。
- 专业型产业：该产业的公司面临许多差异化带来的机会，每个机会均能获得高额回报。例如，公司为选择性市场生产专门的机械设备。小公司与大公司一样能获高额利润。譬如，德国的 Mittelstand 公司在全球属于一家小公司，但具有很高的赢利能力。

因此，并非每个公司都会面对大量降低成本或获取利润从而赢得竞争优势的机会。有些公司会发现许多小优势，但都是可模仿的，因此也易于失去。对这些公司来说，办法就是去不断发现新的潜在优势，逐个引进，打乱对手的阵脚。这些公司需要使创新过程成为一种常规，不求获得较大的持续性优势，但应引进小而多的差别性，不断占领市场份额。

以下为公司提高其竞争优势的四种差异化战略。

1. 改变经营条件

公司可以拒绝接受传统的产业定义和部门界限来提高其竞

争优势,哈默尔和帕拉哈拉德称之为"改变经营条件"。佳能公司进入复印机市场就说明了这种方法的有效性。

19世纪70年代,柯达和IBM公司都力求在分类、产品、分配、服务、价格等方面符合理光公司的商业体系。结果,理光公司轻易地洞察到了新来者的发明并采取相应的反击举措。IBM公司最终退出了复印机市场,理光公司仍在复印机市场占据主导地位,柯达公司远远落后于理光公司,位居第二。

相比之下,佳能公司改变了具有竞争性的经营条件。当理光公司生产一系列品种广泛的复印机时,佳能公司则努力提高产品及零部件的标准,降低成本。佳能公司通过办公用品销售商进行分销,而不像理光公司直接投入巨大的销售力量。佳能公司将质量可靠和服务至上的理念设计在产品中,然后委托销售商负责产品的售后服务,避免了建立全国性服务网络的需要。佳能复印机均是销售出去而非租赁出去的,这样避免了佳能公司承担租赁费的负担。最后,佳能公司不是将复印机销售给复印部门的负责人,而是向需要零星复印的秘书和部门经理进行销售。佳能公司在每一个阶段都巧妙地绕过潜在的障碍进入了市场。

佳能公司的经历显示,准入壁垒与模仿壁垒存在着重要的区别。试图符合施乐公司业务系统的竞争对手,不得不付出相同的进入成本——模仿壁垒是很高的。但佳能公司通过改变游戏规则,从而戏剧性地降低了准入壁垒。

规则的改变也降低了理光公司对新对手的反击能力。由于面临着对其商业战略和组织的重新分析与思考,理光公司确实彷徨了一阵子。理光公司的经理们意识到他们降低生产规模,发展新的渠道和提高耐久力越快,其传

统利润基础就减少得越快。那些原本看来成功的重要因素、全国性销售人员的服务网络，它的机器的租赁及其对服务收益的依赖——反而成为反击的障碍。从这种意义上讲，竞争性的创新不是通过适应领先者，而是通过发展自己相应的能力来实现的。[7]

2. 将质量与创新融入产品

迈克尔·崔西（Michael Treacy）和弗莱德·威纳西玛（Fred Wiersema）1993年对成功实现差异化与市场领导的三种战略进行了区分：[8]

- 良好的经营：它能够以竞争性的价格为顾客提供可以信赖的产品和服务。例子包括：戴尔计算机公司，沃尔玛公司，美国航空公司，联邦快递公司。
- 与顾客亲密的关系：与顾客保持亲密联系并对其特定的需要迅速做出反应。例如：杜邦公司，Staples公司，Giba－Geigy公司，卡夫(Kraft)公司。
- 领导性产品：为顾客提供创新的产品或服务，提高顾客的效用程度从而超过竞争对手。例子包括：耐克公司，苹果公司及索尼公司。

随着工资水平的上升及日元的升值，日本再也不是低成本的制造商了。日本人通过良好的经营、亲密的顾客关系及领导潮流的产品而继续保持其优势地位。

现在看看在美国汽车市场上日本公司的战略，在这个市场上发展最快的两种车型为运动型与奢侈型汽车。而这两种类型车的市场均被欧洲汽车制造商所占居。日本公司在市场上推出Lexus, Infinity, Acura和Miata等车，款式、动

力方面具有欧洲豪华车的特点而价格又能被公众所接受。公司对基础设计的细节倾注了大量心血。

以马自达公司为例，在设计Miata时应用Kansei概念的发动机。马自达公司为Miata的排气装置试验了150多种调谐装置。这样做是为了使Miata成为消费者理想的跑车。任何一家美国公司会做到如此细致吗？恐怕不可能。因为排气装置仅为一个并不重要的细节。而这正是日本公司的成功之处，它们通过为消费者提供高质量的产品从而在竞争中取得优势。[9]

3. 技术定位

定位是指设计公司的产品及形象，从而在顾客脑海中形成直观而又富有价值的印象。单词“定位”因两个广告人艾尔·瑞思(Al Ries)和杰克·托特(Jack Trout)而广为流行。他们把定位看作对现有品牌的一种创造性的实践；他们认为知名品牌往往在消费者脑海中有一个定位。“Hertz被认为是世界上最大的汽车出租代理机构，可口可乐是世界上最知名的软饮料企业，保时捷是世界上最好的跑车等等”。[10]

这些品牌有着自己特殊的位置，而竞争对手要想改变这一位置是十分困难的。竞争者仅有三种战略选择。

第一种战略是加强自己在消费者心目中的地位。于是Avis成为汽车出租业的老二并郑重提出：我们排第二，我们正在努力。这对消费者是可信的。而七喜则根据自己不是可乐软饮料而做广告将自己称为非可乐。

第二种战略是寻找新的被消费者看重但未被填充的位置，然后抓住这个机会。瑞思和托特称之为“寻找空白”。在市场中寻找空白然后将之填满。Milky Way糖果公司在与Heishey公司竞

争中加强自己的市场份额。它的市场人员发现几乎所有的棒棒糖剥开包装后一分钟内就会吃完，但是 Milky Way 则持续时间较长，这一点是其他竞争对手所不具备的。

第三种战略是对竞争进行定位或重新定位。美国大多数餐具购买者认为 Lenox China 和 Royal Doulton 产自英格兰。而 Royal Doulton 做广告指出 Lenox China 产自新泽西而它们的产品产自英格兰。

第四种战略，瑞思和托特并未指出，称为排他性俱乐部战略。当一家公司不能获得第一位所具备的某些特质时，公司可以声称它属于前三位、前八位等等。前三位观点是由第三大汽车制造商克莱斯勒提出的，前八位的观点是由八大会计师事务所提出的(市场领先者从不提这种观点)。这种战略的运用旨在说明在这一“俱乐部”内的是“最好的”。

4. 遏制成本

除差异化外，遏制成本是公司实现竞争优势的另一策略。在日本生产发展进程(见图 16.2)中，价格定在何处将被消费者接受是首先探讨的问题。在价格中扣除预期利润后，设计及市场等构成成本的因素将被估计出来，每一个最后归入最终产品的要素成本都要考虑。因此公司与其他供给商及各部门之间的协商谈判是必不可少的。最后，经过协商妥协后，生产设计者、工程师和市场专家制定出一个在目标价格范围内的成本。

这同西方公司标准的做法有着鲜明的区别。后者设计产品时将某从一个部门转到另一个部门——从工程、到生产，再到市场等部门。在设计的最后阶段，会计师会宣布成本会有多少。然后制造商再加上加成从而形成价格。这样就常常会发生价格高于目标市场愿意支付的水平的情况。[11]

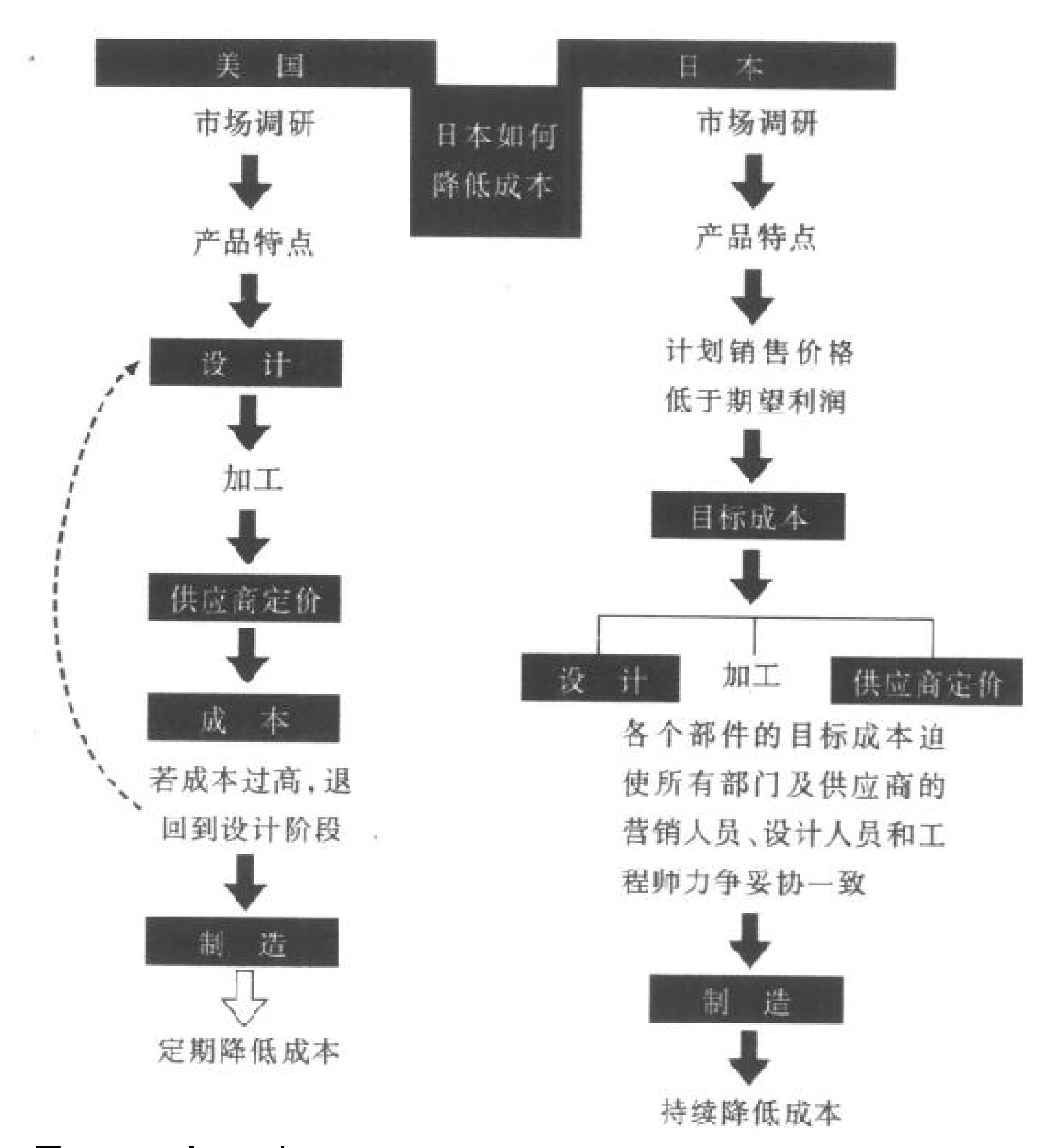


图 16.2 产品开发过程——美国和日本

资料来源：Ford S. Worthy, "Japan's Smart Secret Weapon," *Fortune*, Aug. 12, 1991, p. 73.

进入全球市场

日本在"成熟"工业领域获得了全球市场的领导地位，这些领域包括汽车、摩托车、手表、照相机、光学仪器、造船业、音乐器

材、拉链、收音机、电视机、录像机、计算器等。日本公司则在以下领域处于第二的位置：计算机、建筑设备、化学工业、橡胶轮胎、药剂业和机械工具工业。它们在服装设计和化妆品生产方面处于优势地位，并正逐渐转入飞机制造业。

日本如此表现的主要原因之一，就是它在营销战略形成与运用方面的技巧。[12] 日本公司到美国来学习营销学回国后反而做得比许多美国公司好。日本人知道怎样：(1)选择市场；(2)进入市场；(3)扩大市场份额；(4)抵抗对手的进攻并保持住市场主导地位。

选择市场

日本政府和公司竭力寻找有吸引力的市场，他们倾向于资本密集型和知识密集型而又仅需要少量自然资源的工业部门。这包括家用电器、照相机、手表、摩托车和药品。他们更喜欢处于技术发展阶段的产品市场。他们还发掘那些消费者不满意而市场领导者又无能为力或不能获得资金的市场。他们在战略上倾向于主导这些市场，降低或破坏竞争。

进入市场

日本人会派研究小组到目标国家花几周或几个月进行市场调研从而制定战略。他们对国外技术进行研究并努力取得许可。他们首先在日本生产并打下基础，通过一系列关税和非关税壁垒阻止国外竞争对手进入市场。日本人经常将其产品卖给私有部门，如美国的百货商店和制造商，通过这种方式他们能够进入外国市场。然后，他们推出自己的品牌产品——价格低廉的换代产品，或者与对手一样优秀但价格更低的产品，或者推出具有更高质量、更新设计的产品。

日本人努力建立起良好的分销体系，为顾客提供可信赖的服务。他们依靠产品，使产品引起公众的关注。他们进入战略的一个主要特征就是扩大市场份额而不是初期获得利润。日本人是有耐心的资本家，他们为获取利润甚至可以等上10年。

扩大市场份额

日本公司一旦在市场上立足后，它们会集中精力扩大市场份额。它们依赖产品及市场发展战略，投入资金进行产品更新、产品改进及产品扩散，从而可以在竞争中提供更多、更好的产品。它们通过在一些国家的市场分割及市场的一系列开发来发掘新的机会，旨在建立世界市场及生产的网络。它们通过收购竞争对手或合资来实现扩张。

保持领导地位

日本人一旦获取市场主导地位后，他们发现自己处在防守者而非竞争者的地位。日本的防守战略是通过持续的生产发展及对市场重新分割来实现的。日本公司通过两种市场主导原则来保持其领导地位。第一种为“零顾客反馈时间”，即它们对顾客进行调查，调查他们对产品的喜爱程度，希望做出哪些改进。第二种为“零生产发展时间”，即它们对有价值的产品不断更新发展以保持其领导地位。[13]

在今天要进入全球市场比60年代日本公司扩张时更为困难了。现在管理层必须面对国家是推行自由贸易政策还是保护贸易政策。在受保护的市场上，公司必须面对许多市场方面的壁垒，有短期也有长期的。在保护的市场上，经济同盟成员国的公司原则上不面临关税和非关税壁垒，但外边的公司仍然要面对这些壁垒。当然，在自由贸易条件下，公司也不得不面对其他的

竞争者。

要进入全球市场，有五种营销战略值得考虑：(1) 进入第三世界市场；(2) 利用大营销战略进入封闭市场；(3) 利用国家形象；(4)建立自己的品牌；(5)必要时进行非现金定价。

进入第三世界市场

一些贸易战略家认为不值得在第三世界出售商品，有利润的市场只在北美、西欧和远东。凯尼奇·欧米(Kenichi Ohmae)在他1985年的著作《三极力量》中，探讨了这种观点。他指出：

> 在新兴的州如加利福尼亚机会会比在巴西大（从经济条件上讲），而德克萨斯州的产品总量比东南亚国家联盟的综合国民生产总值还大。

他继续指出：

> "三极"——日本、欧洲和美国不仅代表着大多数产品的主要与高速发展的市场，而且是一个越来越同质的市场。古姿皮包，索尼随身听，麦当劳汉堡在东京、巴黎和纽约大街上随处可见。

凯尼奇·欧米还认为跨国公司仅仅因为工资比较低，就涌入这些国家进行生产是犯了一个错误。低工资并不一定带来低成本，如果劳动力无效率或者产品质量比较差的话。随着自动化的发展，劳动力成本仅占总成本的一小部分。

欧米还对跨国公司花太多时间将其新产品打入外国市场进行了批评。反应灵敏的竞争对手会仿制其产品，在跨国公司之前进入市场。他提出的解决方案是：跨国公司应与在欧美日经营的其他公司建立战略联盟，这样跨国公司能够在这三极的市场上同步推出最新产品，从而获得领导地位。这种战略能够提供一个

足够大规模的市场来进行初始投资和降低单位成本。除此之外，跨国公司没有必要担心被贸易壁垒排除在外，因为它的合作者是国外市场的“局内人”。

欧米的论述虽然从短期来讲有其合理性——即在三极地区利润很可能相对较高，但从长期来看，它能够形成世界经济的灾难性的政策。这三极的市场丰富但已成熟；公司在这些市场上不得不发挥其创造力以寻找成长机会。相比之下，虽然每个第三世界国家市场太小而不能成为目标市场，而且它们又比较穷，但由于第三世界国家数目众多，其综合财富还是颇具吸引力的。[14]

第三世界成为食品、服装、家用电器及其他产品的潜在的巨大市场。美国出口的42%，西欧出口的20%（如果欧盟内部贸易排除在外的话则占47%），日本出口的48%流向第三世界国家。有意思的是，西欧对第三世界的出口是其向北美和日本出口总额的两倍。同时，美国对第三世界的出口也比对欧洲和日本多。[15]除非第三世界的购买力得到提高，否则工业化国家面临着生产过剩与增长缓慢的尴尬境地。[16]

从供给方来看，第三世界劳动生产率的提高降低了出口到工业化国家的商品的成本，提高了消费者的实际收入。除此之外，来自第三世界国家的竞争促使资源得到更合理的利用，随之促进了对人力资本和物质设施投资的增加，从而促进了工业化世界的发展。[17]

因此，在一种互利的关系下将这两个世界连结起来，使之既有活力又能相互协作，这对政府和跨国公司来说都是一项极富挑战性的工作（见实例16.1）。

利用大营销战略进入封闭市场

当一家公司遭遇封闭市场时，公司的市场进入计划就会被

实例16-1

在第三世界做生意——联合利华的方法

联合利华(Unilever)在40个第三世界国家进行经营。公司在非洲、亚洲及拉丁美洲的销售额占其全球200亿美元总销售额的1/5以上。它的核心产品是肥皂、清洁剂、人造黄油和其他非贵重的食用油,这些商品均需经常小量购买。

联合利华公司把乡村居民作为其主要顾客群。当这些消费者进入"现钞经济"后,他们首先需要的商品就是联合利华出售的肥皂、食用油以及简单包装食品。这是个非常巨大的市场。以印度为例,农业工人购买全部制成消费品总额的75%。

联合利华密切关注消费者如何使用商品。例如,当工作人员发现印度和远东的妇女习惯用肥皂来洗衣服时,公司马上制造出一种可以用手洗衣的洗剂棒。在非洲和亚洲,联合利华的分公司致力于发展农业地区的基础设施,目的是提高当地生活水平,从而刺激对公司产品的需求。虽然目标是长期性的,但回报却是立竿见影。公司的印度分部通过提高印度畜牧业水平,振兴与公司联系密切的乳品工业的运动,在当地影响颇大。

只要可能,公司便使用本地的原材料来降低开支,刺激本地工业和市场的发展。公司肯尼亚分部通过调整清洁剂配方,充分利用当地的苏打粉,从而大大降低了生产成本。为解决当地棕榈油缺乏的问题,公司科学家采用先前被忽视的几种当地产油类来生产肥皂。这减少了进口,降低了生产成本,并帮助支持了当地经济和联合利华市场的发展。

摘自 Philip R. Cateora, *International Marketing* (Homewood, IL: Irwin, 1993), p. 218.

搁浅。而解决进入封闭市场的问题需要大营销战略，即进行经济、心理、政治及公关战略协调，获得某些伙伴的合作从而进入封闭市场或在其中经营。针对波特1980年提出的三种通用战略的观点，博德温(J. Boddewyn)教授指出："如果一家公司不能成为成本、差异化或目标集聚三方面的领先者，它还可以在其他方面，即非市场(政治)环境方面击败竞争对手。"百事可乐在试图进入印度市场时就面临这一问题。

> *在印度政府要求可口可乐公司撤离印度后，百事公司开始计划进入这一巨大的市场。百事公司跟一个印度商业集团一起，不顾本地软饮料公司和反垄断立法机构的反对，努力说服政府允许其进入。百事公司发现解决这一问题的方案，在于向印度政府提出一个很难拒绝的条件。百事公司答应帮助印度出口一些农产品，并且收益应大于进口软饮料浓缩液的支出。百事公司还承诺将集中在农村大量销售，帮助印度农村发展经济。公司还答应将食品制造、包装和净化水技术转让给印度。显然，百事公司的战略是将各种利益捆绑在一起，以便获得印度各种利益集团的支持。*[18]

因此，百事公司所面临的营销问题超出了实现市场高效经营的4P原则(即Product，产品；Price，价格；Place，分销；Promotion，促销)。为了进入印度市场，百事公司面临着6P的营销问题，要再加上2个P：Politics，政治；Pubic Opinion，公众观点。获得印度政府及公众的支持，比提供一种好产品更为困难。

跨国公司一旦进入，它必须表现得更好，因为它置身于挑剔的环境，要面临诸多的批评。这就要求跨国公司做出针对民众的更为准确的定位。以好利获得公司为例，公司通过解决职工住房，支持当地艺术与慈善事业，雇用当地经理并进行培训的方式进入了新的市场。通过这种方式，公司希望以目前的高成本在未

来获取高额利润。[19]

第二种大营销战略，是充分利用有影响力的代理机构。日本公司就是其中最好的例子。为了保护它们在美国的巨大市场，日本公司每年大约花1亿美元来雇用神通广大的美国院外活动说客、律师、前政府高级官员、公共关系专家及政治顾问。为试图影响公众观点，它们每年还花费3亿美元建立全国性的基层政治网络。另外还花4亿美元用于政治活动以支持日本权益，影响美国贸易政策，为其目标产业在美国获得市场份额。

通过比竞争对手提前了解有关决策，利用华盛顿神通广大的内线和说客关系网，遍及全国的广泛的当地社区网络，能影响美国记者对经济问题的报道，并且通过宣传自己在大学和智囊团的观念领导者，日本公司及日本政府将政治战略作为其全球营销战略的一个关键因素。[20]

第三种大市场战略，是形成文化情结。当表现为宗教、语言和伦理基础的文化超越了政治上的边界，文化的亲和力就能够为进行全球或区域贸易提供新的机制。以华人为基础的经济网络就是其中一例。

> 华人经济为基础的国家和地区包括韩国、台湾、香港及新加坡“四小龙”，还包括欠发达的中国大陆。但是几代人下来，华人移民企业家形成的庞大家族网络，已超越了许多国家和地区的边界。[21]

高约翰(John Kao)教授把这个全球性网络称为华人共同体(Chinese Commonwealth)。这个共同体从根本上说是一个内部联系紧密但又开放的企业家系统，可以获得不同商业环境下的当地原材料、低劳动力成本、信息和商业关系。

对文化差别的深层理解，能够发现为什么会产生特定的贸易和投资格局。例如，伊朗虽处在穆斯林地区，与其他中东地区

国家相比，它跟以色列保持着更为密切的联系。这主要是因为它是不讲阿拉伯语的国家，其本国居民是什叶（Shiite）派穆斯林，而其他国家的居民是逊尼(Sunni)派穆斯林。这些因素使得美国军火能够通过以色列运往伊朗。

有时，促成国际商务联系的仅仅是第二或第三语言，而不是主要语言。例如，前西德和几个东欧国家的大量贸易，部分是由于在两次世界大战期间，德语在德国对东欧国家占领后的传播。共同的语言促进了技术转让和培训。[22]

利用国家形象

购买者常常会根据“原产地国家”对品牌做出不同的评价。产品的原产地国会对未来购买者产生正面、中性或负面的影响。例如，世界上大多数购买者会选择有“意大利造”标记的服装。他们同样会认为，日本生产的汽车和家用电器代表着高品质与可信赖。从另一方面看，加纳生产的汽车和录音机的影响则是负面的。在这中间是那类商品——常为原材料和自然资源（如产自尼日利亚的石油和产自加拿大的木材）——这些产品的形象不太受原产地国的影响。

消费者根据自己的个人背景和经历，以及本国对不同国家商品及服务的质量和可信度的固定看法而形成自己的偏好。几项有关原产地国的研究发现了以下几条规律：

- 原产地国的影响随产品种类的不同而不同。消费者想知道汽车产于何国，而对润滑油产自何国并不太关心。
- 发达工业化国家的消费者倾向于选择本国产品，而发展中国家的消费者则更喜欢外国产品。
- 劝说人们购买国货的运动很少成功，如果本国产品被认为比外国产品差的话。而且，“购买美国货”的运动可能会以

支持外国工业而告终，因为一个小镇的镇委会选择购买的约翰·迪里（John Deere）牌推土机产于日本，而角松(Komatsu)牌推土机则产于美国。

- 一些国家的某些商品享有很高的声誉：如日本的汽车和家用电器；美国的高新技术、软饮料、玩具、香烟和牛仔裤；法国的酒、香水和奢侈品。
- 一个国家的形象越好，产品的制造国标签在促销时就越应显著地展示出来。
- 人们对原产地国的态度，可随时间而改变。应注意到日本与二战前相比是怎样极大地提高了它在质量方面形象的。

非知名国家品牌的策略。当公司的产品具有竞争实力，但其“原产地”影响消费者购买时应考虑以下五个战略：

1. 与具有更好名声的外国公司进行合作生产。将韩国生产的皮夹克运到意大利进行最后加工，皮夹克成品出口时标有“意大利产”，就会获得一个高价。
2. 收购“原产地国”公司。香水业近几十年来一直受“法国造”现象的影响。为消除“巴黎制造”这种影响，许多外国公司收购了法国化妆品公司。目前外国公司控制了约 25% 的法国香水市场份额。[23]
3. 使用挂钩战略。在美国市场上，Heineken 是主要啤酒出口商。法国啤酒 Kronenbourg 通过宣称“欧洲人喜欢 Heineken，但喜爱 Kronenbourg”，将自己与 Heineken 联系起来。因为对大多数美国消费者来说，该品牌听起来像德国品牌，公司决定将自己的品牌与德国啤酒的良好形象结合起来。[24]
4. 重新界定产品。日本最大的化妆品公司资生堂(Shiseido)，

通过强调自己是护肤产品避免了法国化妆品公司的围攻。当它进入德国市场时，公司一再强调日本女人用护肤品来保持青春。资生堂把自己定位成护肤而非香水与化妆品专业公司。[25]

5. 利用当地名人为产品作保证。当马自达在美国并不知名时，公司雇用美国演员詹姆斯·加纳(James Garner)为其作宣传。而耐克公司雇用篮球明星迈克尔·乔丹(Michael Jordan)为其运动服装在欧洲作宣传。

知名国家品牌的战略。来自具有良好形象国家的知名品牌应充分利用其形象优势。例如，德国贝克(Beck)啤酒在美国宣传时称“贝克啤酒是德国最好的啤酒”，其目的是抓住喜欢德国啤酒的顾客的心。[26]

有着全球品牌的跨国公司，通过从低工资国家引进产品从事生产，可以创造更多的利润。这种多国来源战略的成功，取决于新生产国不影响原产地国家的形象。

但是，跨国公司从不受欢迎国家引进或在其国内生产必须小心谨慎。印度尼西亚生产的索尼产品被认为不同于日本本国的产品。消费者会怀疑索尼公司在发展中国家进行生产，是否能保证产品质量。戴维·提斯(David Tse)和杰拉德·格恩(Gerald Gorn)1993年的研究发现，知名品牌(如索尼)在不受欢迎国(如印度尼西亚)进行生产与非知名品牌(如GIW)在发达国家(如日本)进行生产获得的评价相同。因此，非知名品牌在发达国家生产的产品就可以同知名品牌在非发达国家生产的产品进行竞争。消费者可能会较容易改变对新品牌(如GIW)的印象，而不会改变原先不受欢迎的原产地(如印尼)的印象。[27]

建立自己的品牌

设计行之有效的全球营销战略的一个基本要素，就是加强公司自身品牌在国际市场的地位。全球性品牌给人以特别的印象，在同等质量下可以索取较高的价格。拥有这一强有力的形象后，公司还可以在不同国家逆周期、反季节制造产品，从而使成本与收益流量顺畅。[28]

许多亚洲生产商——常常是世界知名品牌指定的无名气的生产商——尝试通过建立自己的品牌获得竞争优势。台湾一家公司 Kennex 以 Pro Kennex 的商标，在美国靠出售中档网球拍及其他运动设备获得良好声誉，虽然该公司也生产高档球拍。但当公司决定进入日本市场时，它仅出售高档的球拍。

一些香港电器制造商想通过建立自己品牌的方式减少对分包生产的依赖。金顶实业公司曾为 Blaupunkt 这样的欧洲生产商生产汽车音响及其他音响器材。1991 年，金顶公司推出了自己的音响器材生产线，计划首先在香港、然后在东南亚出售产品。[29]

为寻求合适的品牌名称，亚洲生产厂商采用了不同的战略。比如，香港钟表制造商购买了瑞士及法国的名牌商标。但更为困难，潜在回报更大的做法则是培育自己的品牌。一些政府，尤其是香港和台湾政府，正鼓励本地区公司开发并提升自己的品牌。台湾正在西方市场进行“台湾制造”的推广活动，这旨在给本地商品赋予以往常常缺乏的可靠标志，抵消台湾作为假冒产地的看法。还有，台湾在 1989 年成立了一个政府支持的品牌国际推广协会，由台湾的知名企业联合组成。1991 年，政府提供了 1,000 万美元的优惠利率贷款支持这一行动。公司利用这些资金开拓市场并进行品牌推广活动。[30]

非货币定价

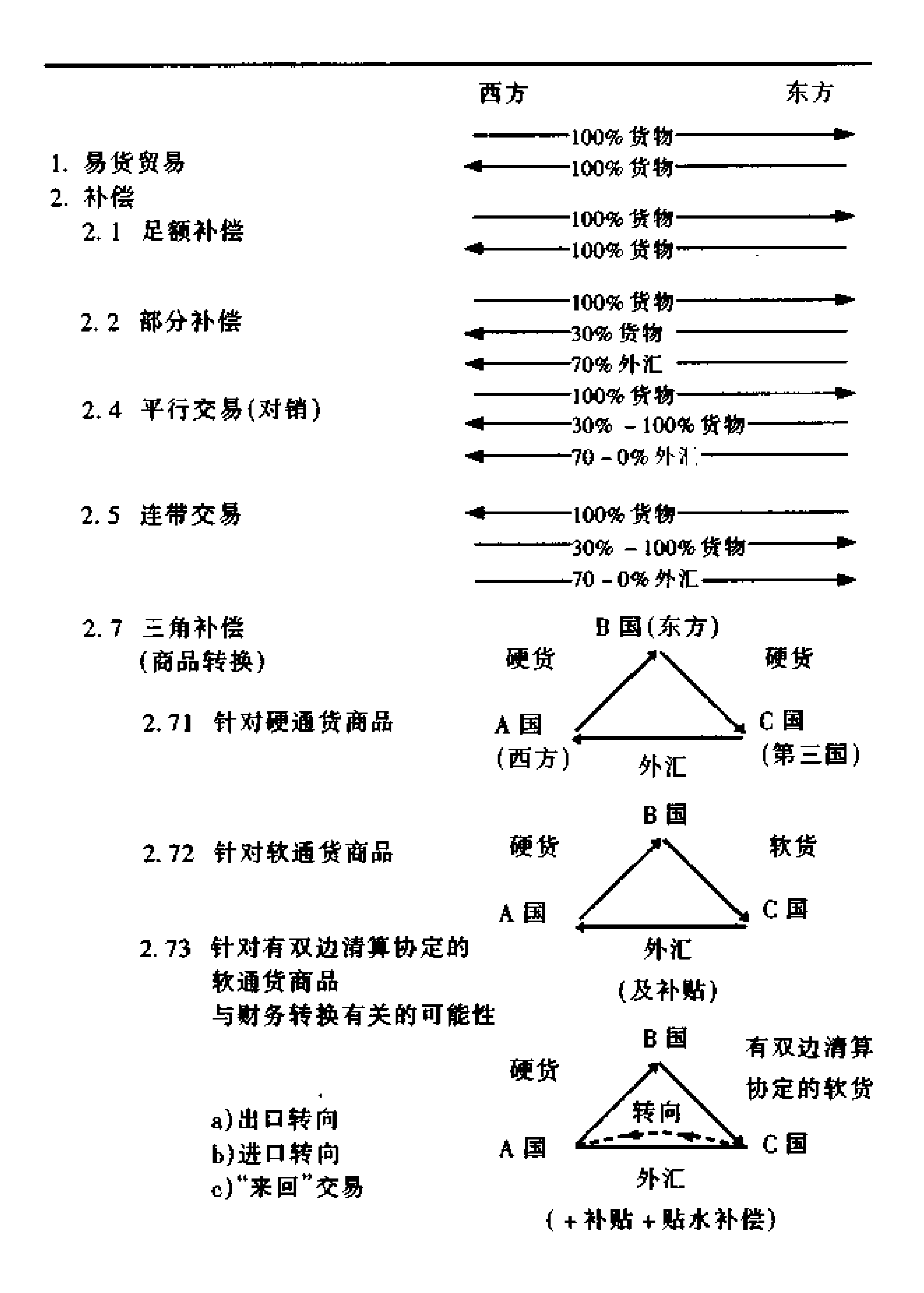
当潜在消费者无法以硬通货支付时，常采用"对消贸易"方式。因为外汇短缺，对消贸易无论过去还是现在都一直被前苏联各国所应用。它不仅仅限于政府自发性的对外贸易组织，对消贸易在许多私人或私有化的公司也广为流行。

> 捷克斯洛伐克最大的百货商店考特瓦（Kotva），即使在1989年后仍然不能购得足够的西方食品。公司以捷克(Czech)纸来交换乐高(Lego)玩具，以捷克乳酪来换取意大利的苦艾酒。[31]

为了应付这种挑战，国际营销专家设计了几种形式的对消贸易(见图16.3)。

有时，对消贸易会导致复杂的交易。请看下面的例子，它包括直接贸易及与第三国贸易等方式。

> 日本一家贸易公司从本国准备廉价购买二手贮藏车，然后卖到跨西伯利亚公路运输部门。它们正缺这种车，这些车用来将苏联太平洋渔场捕捞的鱼经蒙古运往中国，中国对鱼类进行加工后再销往美国，这些车还用来将蒙古的廉价猪肉经中国至苏联的远东港口运往日本。西伯利亚公路部门对这些车不付现金，而以免费运输的猪肉及鱼来偿付，直到车款还清为止。各方都可获利：日本公司通过售出二手车，获得廉价猪肉从而获得利润；俄国人和中国人将产品推向市场从而获得硬通货。[32]


西方
东方
1. 易货贸易
100%货物
100%货物
2. 补偿
2.1 足额补偿
100%货物
100%货物
2.2 部分补偿
100%货物
30%货物
70%外汇
2.4 平行交易(对销)
100%货物
30% - 100%货物
70 - 0%外汇
2.5 连带交易
100%货物
30% - 100%货物
70 - 0%外汇
2.7 三角补偿
(商品转换)
B国(东方)
硬货
硬货
2.71 针对硬通货商品
A国
(西方)
C国
(第三国)
外汇
B国
硬货
软货
2.72 针对软通货商品
A国
C国
外汇
(及补贴)
2.73 针对有双边清算协定的
软通货商品
与财务转换有关的可能性
B国
硬货
有双边清算
协定的软货
a)出口转向
b)进口转向
c)"来回"交易
转向
A国
C国
外汇
(+补贴+贴水补偿)

形式	西方 → 东方
3.0 合作（合伙合同）	
3.1 产业合作	厂商 → ← 产品回购
3.2 合资企业	技术诀窍条款 →
3.21 不带西方资产的投资	← 生产收益
3.22 带西方资产的投资	资产投资 → ← 制成品规模收益
3.4 第三国合作	
3.41 项目合作	在第三国联合建设收益
3.42 市场合作	第三国联合营销所得

图 16.3 对销贸易的形式

资料来源：Jean-Pierre Jeannet and Hubert D. Hennessey, *Global Marketing Strategies* (Boston: Houghton Mifflin, 1992), Figure 13.4, p. 459 (based on *Barter, Compensation and Cooperation*. Credit Suisse, Zurich, vol. 47. no. 4(1978), pp. 8–9.

小　　结

成功的公司不仅仅对外部环境的变化做出反应，许多公司围绕公司核心能力实行多元化，并积极创造寻找新的内部竞争优势。

核心能力不仅仅是技术能力的协调，它还包括工作的组织及价值的传递。多元化及市场进入的方式受到核心能力的影响。它们是将现有产业部门结合在一起的粘合剂，也是产品及产业发展的动力。

对核心产品的控制至关重要。核心产品的主要地位，使公司能够规划技术应用及市场发展。当一家公司要对其核心产品进行发展壮大时，它可以不断地通过规模经济来降低新产品的成

本开发时间和风险。核心产品一般通过两种主要的创新进程来实现:(1)“梯型”或“技术推动、技术创造型”革新;(2)“周期型”或“生产及设计推动型”创新。有证据表明,技术是新产品成功的关键,但大多数营销专家清楚事情绝非如此简单。

公司在发展其市场战略时必须关注采取何种方式才能获得竞争优势。产业种类不同,差异化的机会也各不相等。因此,并非每一个公司都面临着获得竞争优势的“降低成本”或“创立财富”的机会。本节讨论的差异化战略包括:(1)改变经营条件;(2)将质量与创新融入产品;(3)技术定位;(4)成本遏制。

要进入全球市场,必须对五种相关的营销战略进行讨论:进入第三世界市场;利用大营销战略进入封闭市场;利用国家形象;建立自己的品牌;必要时的非货币定价。

第 17 章

通过合作实现战略发展

在一定程度上，两个企业之间的任何关系都既包含着竞争又包含着合作。从某一方面，也即从横向方面来看，同一市场上的竞争对手数量会因同属一个商业组织（如共同规避政府管制）而减少。从另一个方面，也即纵向方面来看，买卖双方的很多关系是以广泛而长期的合作为特征的。联合产品开发进程，共同分担后勤，共同质量标准就是其中的几个例子。[1]

在本章，我们首先讨论战略性联合的长足发展。接着，我们将阐释形成战略性联合网络的各种推动力。然后是战略性联合的各个主要方面——产业间的战略联合；与技术生命周期同步的战略联合；跨境联合。最后，我们将讨论战略联合的几个其他的方面。

战略联合的发展

约汉森（Johanson）和马特森（Mattsson）两位教授把战略性联合定义为"机构内部联系的一种特殊方式，其中各方在发展长期合作与共同定向方面进行了大量投资。"[2] 图 17.1 根据合作的形式及紧密程度将战略合作划分为不同的类型。

规范化程度的增加与合作的紧密性 →

* 独家供应协议(TRW - 克莱斯勒)
* 援助协议(竞争对手间的原始共享)
* 联合招商协议(近海钻探联合)
* 合营协议(Cetus 公司)
* 许可协议(福柯克 - 麦道)
* 特许协议(麦当劳)
* 相互分销协议(AT&T - 好利获得)
* 相互许可协议(Eli Lilly - 基因技术公司)
* 联合研制开发协议(MCC)
* 回购协议(西门子 - 飞利浦)
* 生产易货协议(钢铁化工工业)
* 运营合资(英特尔 - 西门子)
* 蛛网式合资(贝尔与 Howell/Ojawa/Mamiya)

图 17.1 战略联合的各种形式

资料来源:J. Quincy Hunsicker, "Strategies for European Survival," *The McKinsey Quarterly* (Summer 1989), Exhibit III: Spectrum of Alliances.

从定义看,战略合作使得公司能够集中关注自身价值链活动,允许其获得专业化所带来的各种利益。与此同时,网络体系中的所有公司因不从事其他公司可以干得更好的活动而更富灵活性。因此,合作成为了进入新市场、获得技术、技能、产品,以及分享固定成本和资源的捷径。[3]

内部发展的各种限制

产业内技术及市场条件的飞快变化,促使各公司寻找新的动态和静态效率的均衡点。[4]但仅有少数公司能仅仅在内部增长的基础上,及时改变其资源基础并快速采用新技术,以便适应新的条件。[5]为了寻求生产与交易成本,及这些成本与变革和调整所需成本的最优结合点,需要实现同时建立在内部发展和外部

体系基础上的更为灵活的结构与新形式的机构的联合。[6]

兼并与收购的各种限制

从另一方面来看,不同的环境限制了收购与兼并的进行。目标公司的产权可能是私有的,目标公司可能已确立了精心制做的旨在排除收购与兼并的产权计划。公共政策限制方面的可能成为另一个原因,因为政府部门不希望某些产业部门被外国公司购并。在一些情况下,反托拉斯、反垄断的考虑也妨碍并购的进行。在另一些情况下,对目标公司进行估价是非常困难的——高新技术密集产业起步时期更是如此,这些产业的价值很大程度上依赖于对未来的研究成果、市场发展以及核心技术与管理人员的贡献。[7]

形成战略联合的推动要素

战略联合的收益是惊人的,因为它可以越过兼并与收购的障碍,提供内部发展本身无法实现的捷径。

可能促成战略联合的最大的动力,一方面是全球竞争对手的出现,另一方面是参加全球竞争的需要。技术发展步伐的加快,产品生命周期的缩短,相关研究与开发的高成本及其他各种因素促成了联合的形成。

> 飞利浦—索尼联合开发生产视听产品,好利获得(Olivetti)和佳能合作生产复印机和图像处理器,还有最近宣布的AT&T公司收购太阳微系统公司20%的股份。这种趋势不是电子行业领域所独有的。美国Cyanamid和Celltech两家公司的联合协议,发挥了后者在生物技术,尤其是抗癌技

术的能力以及前者在分销与营销方面的能力。[8]

除此之外，战略联合是迅速融合新技术、进入新市场、规避政府管制，向某一领域主导厂商学习的有效方式。

美国在日本的许多早期合资公司就是受到上述因素的推动（如CPC国际公司和Ajinomoto 1963年在食品工业，惠普和横川（Yokogawa）电子公司1971年在电子工业的合资）。这些合资使美国轻易进入了原本要求很高的日本市场。[9]

政府在促成公司间合作时，也起着不可忽视的作用。这其中最受人瞩目的是相当成功的空中客车项目，得到媒体广泛报道的欧洲信息技术战略计划（ESPRIT）。

追求时尚与担心落后也应被归入形成联合的推动因素。

三菱汽车（日本）与现代汽车（韩国）联合生产与销售低价汽车系列。这一计划使现代与日本国内三菱的竞争对手的合作搁浅。

产业间的战略联合

在汽车、计算机、商用飞机等产业部门联合是司空见惯的，但在水泥、基础化工以及在资本货物（工业机械和食品加工等），联合是很少见的。简（Jain）教授1987年指出，以下两个因素决定着产业间的战略联合的关系：（1）通过规模经营和联合研究与开发，获取成本优势的重要性；（2）市场进入前景。把这两种因素结合起来提供了四种战略选择（见图17.2）。

1. 战略联合最具吸引力的各产业部门。在这些部门，通过规

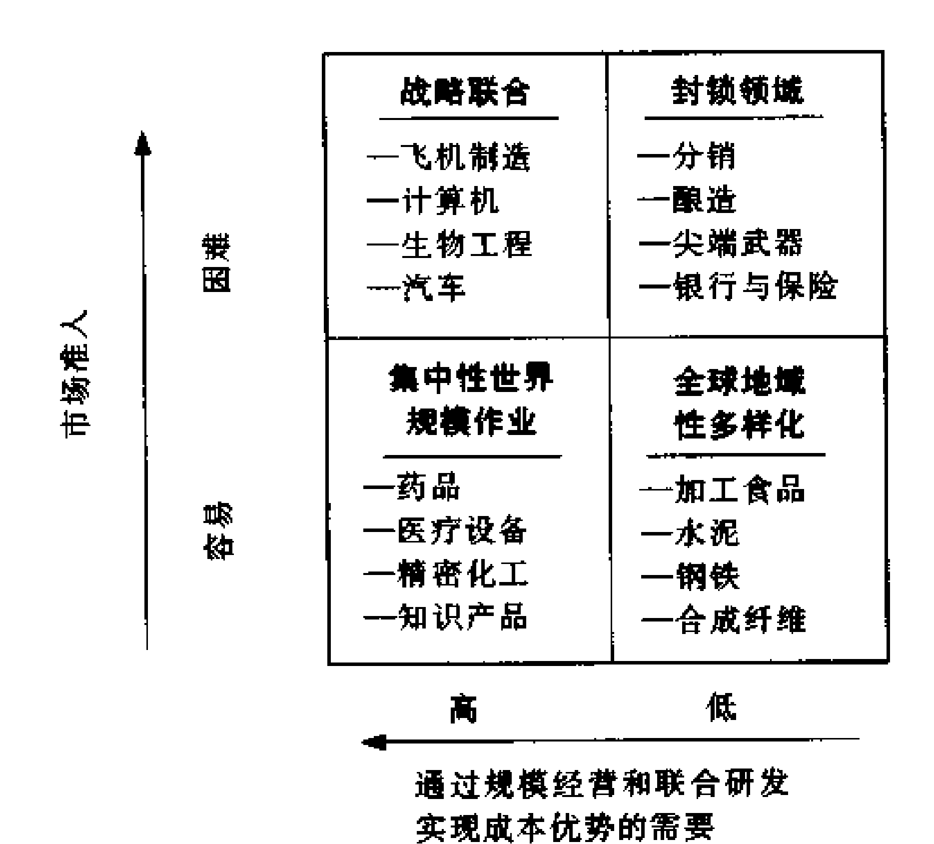


图 17.2 决定战略联合/分裂妥协

资料来源：Subhash C. Jain, "Perspective on International Strategic Alliances," in S. Tamer Cavusgil, ed., *Advances in International Marketing* (Greenwich, CT: JAI Press, 1987), Vol. 2, Exhibit 2, p. 108.

模经营或通过联合研发，提供市场准入和成本优势。飞机制造、计算机、生物工程和汽车工业就是其中的几例。

2. 市场准入很关键，但需要实现制造及研发的规模经济，这样的部门包括制药业、精细化工及医疗设备。
3. 主要规模经济及市场准入均不成问题的产业。例子包括食品加工、水泥业、钢铁工业及合成纤维业。
4. 区域封闭成为主要问题的产业。例子包括本地电话网络、分销部门及某些类型的军工行业。[11]

与技术生命周期同步的战略联合[12]

在技术生命周期的引进阶段,合作的倾向自然很高。当有关各方给新生产业带来补充性的技术与资源时，他们可以通过将这些技术与资源在初期低成本时结合起来促进产业的发展。

在合作最初发展阶段这一合作倾向达到最高点，这主要是由于不存在公平的市场及生产协议，允许公司获得创新补偿型资产和促使商业成功型资产。

在成熟时期,市场已经确立,技术也早已为众人所知,供给方与需求方的学习需要也不大了。因此需要通过非资产性合作项目来恢复技术活力与保持市场结构。公司也尝试通过将技术转移到其他市场来实现剩余垄断租金(见图 17.3)。

在充分发展及衰退时期,签订协议的数目将会大大下降。在充分发展时期,技术优势的下降和竞争压力的增加,尤其是替代产品的威胁,将促使公司通过内部发展、兼并和收购实现特定资产的内部控制。

在不仅成熟而且“正处于”衰退时期的产业部门,联合提供了一种能提高产业稳定的能力调整和合理化的方式。

跨境战略联合

不同国家之间的公司联合有着很长的历史。在过去,发达国家的公司与发展中国家的国有公司联合以获得市场准人。今天,越来越多的公司联合发生在发达国家之间，这些公司联手合作以服务于整个地区或世界市场。

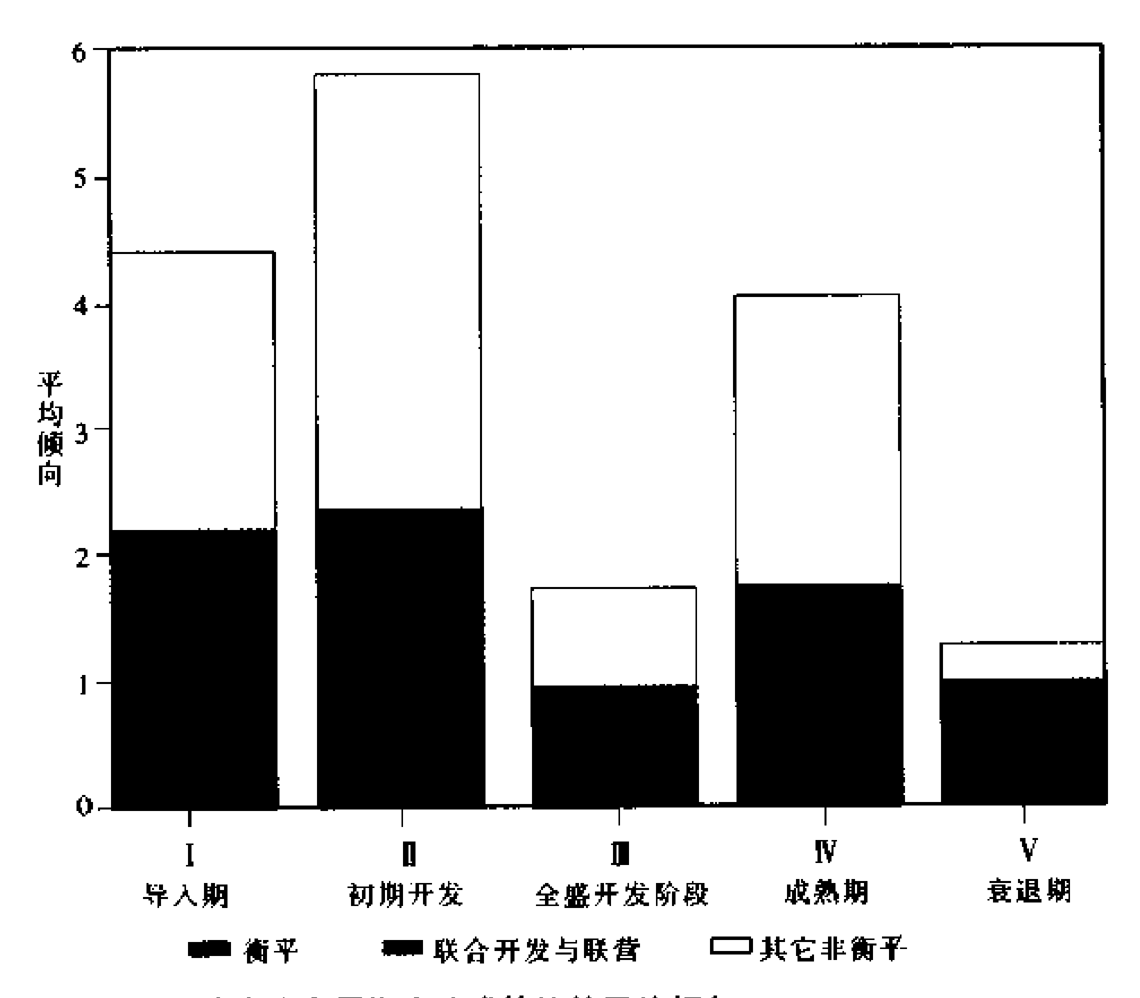


图 17.3 技术生命周期内达成协议的平均倾向

资料来源：G. C. Cainarca, M. G. Colombo, and S. Mariotti, "Agreements Between Firms and the Technological Life Cycle Model: Evidence from Information Technologies," Research Policy, 21(1992), Figure 2, p. 56.

在药品制造业，经营网络使 Glaxo 公司成为世界上最成功的公司之一，并且成为本行业的领袖。而治疗溃疡的药 ranitidine 以 zantac 品牌在全球市场的成功，很大程度上就是这个原因。从 1981 年在欧洲推出以来，该公司的产品在 1987 年的销售额高达 8.29 亿美元，占全球总销售额的 48%。这种成功主要是通过全球的合作网络实现的，而其中最成功的合作市场协议是与美国 Roche 公司实现的。[13]

联合还越来越超出营销范围,从事多元化的活动。这些联合补充了各方的竞争实力,给了双方一个互相学习的机会。

在美国汽车行业,三大汽车制造商的任何一家都与它们的日本竞争对手建立了供给联系(如通用与五十铃,福特与马自达,福特与尼桑,克莱斯勒与三菱),这包括合作设计与合作生产小型车,如通用的 Geo 和 Sprint 牌汽车,福特公司的 Escort,克莱斯曼道奇轻便车。[14]

在深入了解跨国联合及它们是如何进行的过程中,乔埃尔·布里克(Joel Bleeke)和戴维·恩斯特(David Ernst)发现虽然跨国联合面临诸多挑战,但实际上它们是实施全球战略的有效工具。[15] 下面是他们的一些研究成果:

1. 当跨国收购在核心业务及目前经营地区运转良好时,跨国联合成为进行相关产业多元化和开拓新市场的更为有效的方式。

得到广泛报道的考宁公司与西门子公司合资生产光纤就是成功进入相关行业的一个例子。而1977年成立的 Siecor 合资公司的成功有多方面的原因。首先,母公司提供互补性的技术与生产能力。考宁公司发展了高质光纤制造技术并获得了技术许可,西门子公司有资本、规模和全球性的通信光缆分销体系。西门子公司还提供了从光纤制成光缆的技术,这种联合比收购更具优势。它可以创造一个专营商业性光纤的公司,并通过投资分散降低财务方面的压力。而且,任何一方都不必获得收购的奖金。

瑞士信贷—第一波士顿公司,是一家成立于1978年的合资公司,合资公司成立的目的是在欧洲债券市场上扩大双方的地位,利用联合实现地区互补的利益。第一波士

顿公司提供了进入美国公司债券市场的途径并拥有建立新型金融工具如可转让债券的技术。瑞士信贷银行则具有在欧洲发行这些新金融工具的能力。这种结合使公司成为80年代飞速发展的欧洲债券市场的主角。(这家合资公司在1988年被瑞士信贷银行收购,当时第一波士顿开始面临财务问题,这部分是源于欧洲债券市场上激烈的竞争。)[16]

2. 强弱公司之间的联合可能会失败。因为它们在发展所需技术上并不互补,所以常常会导致平庸的表现。

一家美国知名制药公司正努力扩大其在日本市场的份额。它与一家拥有大量销售人员的二流公司合作而不与日本制药业的知名公司合作,后者的产品可能与公司的产品形成直接竞争。这项合资失败有几个方面原因:第一,这一日本公司的销售队伍管理松散,不能适应分销西方合作者产品的需要。第二,长期以来,日方合作者没有能够把在其他市场热卖的药品成功推销过。它没有指导获得过程的内部合同,也缺乏管理资源与优秀产品。而西方合作者的主导地位并不能弥补日方公司的缺陷。[17]

当参加方将互补性的技术摆到桌面上时,联合就会变得富有成效了。如雄厚的研究开发实力对应高度发展的制造技术,创新性的产品对应庞大的分销体系与销售能力,当不同地区的合作者具有优质产品和良好的市场表现时,这种合作作用是最优的。

东芝和摩托罗拉的合作就是其中一例:东芝公司提供了DRAMs技术及进入日本市场的条件;摩托罗拉则提供微处理器技术及进入美国市场的条件。这种合作实现了权力的稳定平衡,双方在技术、产品和市场进入上是互相依赖

的。[18]

3. 超出原先预计与目标的能力是成功合作的重要标志。这就要求公司的自主性及合作双方的灵活性。

GMF自动控制公司是通用电气公司与Fanuc公司在1982年联手成立的，目的是制造汽车的自动控制装置。公司最终超越了原定的计划，现在也向非汽车工业如食品加工和计算机制造业提供自动控制装置。[19]

4. 在实现合作方的目标后，联合常以被其中一方收购而终结。这种结果并不意味着合作的失败。

到1990年，Sandoz公司和Sankyo公司协议解除其合作时，Sankyo卖掉了22个Sandoz制药厂，收益了820亿美元。现在Sandoz和Sankyo又继续合作并计划4年内从Sankyo的销售渠道中收回5家主要的Sandoz的药厂。Sankyo通过将人员输送到日本分部的方式帮助Sandoz建立自己的销售力量。[20]

有证据表明，合作关系越来越呈现多配制而不是单配制的趋向。像菲利浦公司、东芝公司、AT&T和好利获得均处于多重合作体系的中心。结果是，分辨公司之间的界限越来越困难了。[21]

战略合作：若干其他思考

虽然许多合作已遍布许多产业部门，但并没有保证这些合作会最终取得成功。战略性合作公司往往比独资公司更难经营。这种挑战存在于新型管理能力的形成，即面对模棱两可的现

实而保持成熟的态度。这至少有三个基本原因：(1)多于一方参与决策常常会导致漫长而复杂的决策过程；(2)不同类型企业文化的融合；(3)母公司可能有不同的甚至相反的战略意图。[22] 要想在未来获得成功，管理层应意识到，合作必须从真正的战略角度而不是机会主义角度进行的“速配”。[23]

小　结

技术和市场条件的迅速变化促使公司在内部发展和外部联系的基础上，寻找建立合理灵活的结构和更新的组织形式。战略联合提供了解决方案。形成联合的意图可能是实现相应的竞争规模、建立产业标准、规划生产过程、获得规模经济收益及实现市场效率。

战略联合在以下两种因素存在的产业部门尤为盛行：(1)通过规模经营和联合研究与开发实现成本优势；(2)市场准入。

合作倾向在产品生命周期的引入阶段是比较高的，并在最初发展阶段达到最高点。在成熟期，技术广为人知，市场已经成形，而学习的需要相对就少了。最后，在衰落时期，分离或剥夺就会占主导地位。

从历史来看，发达国家公司与欠发达国家公司合作以便从事营销活动(常为获得市场准入)。今天，越来越多的发达国家的公司进行合作以占领地区或全球市场。

一项合作要获得成功，管理层必须意识到合作是从战略角度出发而非机会主义式的“速配”。

第 18 章

国家财富形成战略：从战略眼光到战略运用

在这最后一章中，我们将对如何创造国家财富的主要论点进行回顾。各国需要一个框架和方法来帮助它们确定自身最终想要实现的目标。无论如何，各国人民都期望经济运行良好、政治及社会体制健全。各国通过财富形成战略来实现这些目标。设计有效战略需要对国家的战略要旨、战略状态及战略运用进行规定。在以后各部分我们将对这三个要素进行分析。

国家战略要旨

为形成国家的战略要旨，国家政策制定者需要对国家目前的竞争、内部及外部环境进行评价，他们还需要根据这些环境制定、修改本国的目标。

分析国家目前的形势包括三步：(1) 分析全球竞争结构；(2)分析主要全球力量及趋势的影响；(3)分析本国的实力。

全球竞争结构

在高度相互依存的全球经济中，各国的财富主要取决于它在全球市场上的竞争地位。每个国家都将面临特定的直接竞争

对手，即采取相同或相似战略，追求同一个目标市场的其他国家。所以，我们能够从理论上把国家分为几组——每一组成员在全球市场上追求相同或相似的战略。

我们把国家分为八组：(1)工业巨人；(2)崛起之星；(3)拉美国家；(4)人口密集型国家；(5)前社会主义国家；(6)工业小国；(7)商品小国；(8)仅维持生存国。每一组国家在全球经济中都有着自己独特的竞争条件并起着独特的作用。每一组国家都应该密切关注其总体竞争地位，一旦有损害竞争实力的因素出现应尽快处理。

全球性力量及其趋势

冷战结束后，各国将注意力从军事和政治角逐转向经济竞争。国家之间现在追求创造国民财富，而不是从政治上控制其他国家。

这一转变过程中存在着六种基本力量：(1)全球依赖性的加强；(2)保护主义盛行及地区经济保护增加；(3)跨国公司全球化；(4)技术进步的飞速发展；(5)民族间政治对抗的上升；(6)环境问题日增。这些力量对不同国家有着不同的影响。每个国家必须从全球各种力量及趋势中，找到机会充分发挥自己的潜能。

国家实力

每个国家追求机会及应对威胁的程度取决于本国的实力。这种实力包括国家文化传统、态度和价值观念；它的社会亲合力；它的要素特质；它的工业机构；它的政府领导。在对各国实力进行分析时不仅要分析每个因素的范围和集中程度，还要分析这些因素长期的相互作用及影响。这种评估可以让政策制定者发现其主要优势及劣势。

对国家环境的评估有助于政策制定者确立方向与目标。

目标形成

从终极意义上讲,所有国家的人民都渴望有良好的经济、社会和政治体制。国家的目标就是为了满足这种愿望：提高人均GNP;提高国际竞争力;实现较高水平的就业;价格水平稳定;健康状况良好;环境优美;安全与和平;人类自由等。

国家应分等级安排其目标:从较高层次到较低层次。如果可能的话,目标也应有先后次序。对于欠发达国家来说,经济目标是第一位的,而对发达国家来说,政策制定者应追求经济、社会和政治目标的平衡。

各项目标应该用数字来表达，它应根据其幅度及时间而列示出来。这将有利于政策制定者进行计划、实施及监控。

国家应确立现实的目标。其水平应适合国家的环境——竞争性、内部和外部环境——而不是凭空设想。最后,目标之间应处于交替的位置。因此,政策制定者应意识到并避免政策之间的非连续性现象的出现。

将一国优势/劣势、机会/威胁、竞争/合作的特点与目标制定结合起来,是形成国家战略的基础。国家相对财富与竞争力的不同产生了四种不同的战略机遇:

1. 追求领导地位的国家，如日本和德国旨在保持其现有地位。
2. 逐渐失去竞争力的国家,如美国和澳大利亚的目标为恢复其原有竞争力。
3. 目前财富地位较低但竞争力较强的国家，如亚洲四小龙,旨在通过扩大竞争力来获得更多的国家财富。
4. 当前财富和竞争力都比较弱的国家，如拉美国家、前苏联

及其他经济转型国家,面临着转型的目标。

各国在进行财富创造时可选择不同的方式。这包括:(1)韩国的选择型;(2)香港的基础型;(3)新加坡高科技和服务发展型;(4)智利自由市场发展型;(5)中国基础部门发展型;(6)前苏联重工业型;(7)匈牙利的等级型;(8)波兰的休克疗法。每一种类型都有其价值,也有其缺陷。

并不存在一条最佳的发展途径。每个国家都面临特有的机遇、限制和竞争环境。通过分析每种途径的优势和劣势,再根据本国的限制和竞争环境,经济发展政策制定者能够选择或设计一条适合本国的道路。

国家的战略态势

国家的战略要旨必须转变成实用具体的纲领,这些纲领能确定特定的公共政策,提高国家竞争实力。

休·莫斯里(Hugh Mosley)和甘特·施密德(Gunter Schmid)在1993年指出,国家竞争力包括微观竞争力和国际竞争力两个方面。微观竞争力(竞争优势),是指国内公司根据其价格和质量吸引力,在全球市场上与外国竞争对手相比较而产生的销售产品的能力。低成本(即廉价劳动力与充足自然资源)国家的公司具有竞争优势,因为它们产品的价格具有竞争力。

国家的国际竞争力(相对优势),是指其在全球经济中获取高要素收入的能力。如果一国仅依靠其廉价劳动力优势,它将不得不永久保持低工资和较差的工作条件。所以目标不仅仅是进行国际贸易,还包括在高劳动生产率、服务、质量和创新的基础上实现较高工资水平。公共政策在这里起着综合作用。[1]

国家需要通过两种主要类型的政策来提高竞争力:政府主

要政策与政府支持政策。

政府主要政策

要提高国家竞争力，决策人员必须制定与其他国家进行竞争与合作的主要政策。主要政策包括投资政策、工业发展政策及贸易政策。

投资。各国政府已经意识到，仅仅依靠本国当地公司很难完成经济增长的目标。目前，大多数政府争相吸引外国公司对本国进行投资。外国投资具有许多优点：它通过促进竞争提高了国家的经济效率，促进了劳动力素质的提高，对本国供给的部件质量和劳动力素质也提出了新的要求等。外国投资的增长促进了各国之间的联系。

国家的外商直接投资（FDI）政策应当具备两个基本目的：(1)短期内，有效的外商直接投资战略可以有效地吸引外资，增加本国可获得的资本数量。政策制定者应把本国看成国际价值增值活动链的一部分。他们应使本国成为这一链条上富有竞争力的一部分。(2)从长期来看，各国可以调整投资流量以实现长期利润的最大化。国家应鼓励外资流向出口行业、人力和物质资本投资及技术转让行业。

产业发展战略。国家的经济实力取决于它的产业集成、产业部门和公司的状况。产业集成是指一系列产业部门——核心产业、相关产业及支持性产业——它们相互之间有着纵向或横向的联系。相关产业对产业集成有协助作用，这包括雪球效应、替代效应、溢出效应(交叉技术和融合技术)。同样，支持性产业，除其增值作用外，在外部经济即产业集成的卫星效应中发挥着重要作用。

国家的产业组合包括由若干产业部门组成的工业集成。严峻的全球竞争迫使政府不时地对本国的产业组合进行反思与修订。政府的目标是发展有更高附加值和劳动生产率的新兴产业。与此同时，政府也努力使面临激烈竞争的现有产业部门重获生机，最后政府要重组或淘汰那些衰落而又脆弱的工业。

设计发展国家产业多元化的第一步，是分析产业发展的各种决定因素，尤其是产业吸引力和国家的竞争实力。第二步是确立国家的产业蓝图。在这一步中要考虑三个方面：什么——要素密集性；在哪里——市场疆域范围；以及怎么样——产业的投资战略。最后一步是确立支持性产业发展的战略：中立；市场激励；选择性战略。

贸易。在今天的全球竞争中政府出口促进及支持政策发挥着越来越重要的作用。政府使用两大类方法来促进出口——直接方式和间接方式。直接方式集中于需求方，间接方式集中于供给方。这两种方式并不是互相排斥的。事实上，它们之间存着高度互补、互动频繁的关系。

为确保国家出口促进战略的有效性，必须考虑以下两个方面的联结：出口促进与进口渗透之间的联结；出口多样化与专门化之间的联结。前者涉及短期出口效率而后者则涉及到长期出口效率。

政府支持政策

需要制定一些支持政策来保证政府基本政策的有效实施。这包括宏观经济政策，国家基础设施发展和行业结构的发展。

国家宏观经济政策主要是指一系列相互协调的财政政策和货币政策，目的是保持经济的稳定性与连续性，从某种程度上讲也是为了繁荣与公平。各国制定宏观经济政策应处理以下难题：

(1)通货膨胀治理;(2)资本投资管理;(3)汇率管理;(4)财政合理化管理;(5)处理失业问题;(6)应对外部冲击。

基础设施发展,尤其在工业化初期,对经济发展起着至关重要的作用。主要基础设施发展包括:(1)物质基础设施发展;(2)技术基础设施发展;(3)人力资本发展;(4)企业家才能及小企业发展。

专业化的发展,各经济机构的相互依赖以及它们之间关系的复杂性,使国家制定清晰的法律和行业体制显得越来越重要了。这样的体制应包括:(1)产权保护;(2)产业管制与放松管制;(3)私有化;(4)产业关系政策;(5)再分配发展政策;(6)社会融合政策。要是没有这样的行业体制和经济成果的预测性,那么经济效率将会极大地降低。

国家的战略运用

以上提到的六项公共政策对提高国家竞争力是非常重要的。这些政策表明了政府应采取何种职能。史蒂芬·贝尔(Stephen Bell)和约翰·旺那(John Wanna)1992年把政府职能做了如下划分:

1. **政府作为财富创造的发起者。**这是指政府作为合资方,通过提供基础设施,利用不同政策工具来促进私人投资,为建立产业集成打下基础。政府还通过公私合营等其他方式促进经济发展。
2. **政府作为保护者与支持者。**这是指政府进行国防支出,政府对不同利益集团如不同种族的支持。它还包括维护法律及行业体制。
3. **政府作为管理者。**这包括政府对社会和经济活动确立标准

及原则。例子包括产品标准、竞争行为、控制污染，以及其他有关工业及劳动力市场管制方面的标准。

4. **政府作为仲裁者与分配者**。这是指政府采取行动来解决冲突与争端，保证收入水平，为工人提供最低工资。
5. **政府作为组织者**。政府可以影响社会集团及其利益组织，这主要通过发起成立某些社会利益集团，或重新组织某些社会利益集团而非另外一些集团来实现。

实施国家财富积聚政策时，四种因素至关重要：

- 评估政府的强项及弱项；
- 认识到政策选择中的两难情况及其妥协；
- 建立健康的公司—政府关系；
- 增进政府与政府之间的合作。[2]

评估政府的能力及弱点

因为政府也常常会把事情搞糟，市场失败并不能证明政府干预是正确有效的。从另一个方面看，无效的活动不仅存在于低效率的政府部门，也存在经营混乱的公司。所以，公共及私人经济活动的业绩应根据国家的不同及环境的区别加以判断。[3]

政治机构，像许多经济机构一样，并不总是公正的。国家之间因其利益集团、选举制度、官僚机构、法院职能和公众观点的不同而有所差别。很难相信有着不同政治体制的政府，在做同一件事时会获得相同的结果。除此之外，市场与政府之间的关系在当今世界已被重新界定。以东欧许多国家为例，它们意识到市场在决定价格、需求和生产率方面起着不可替代的调节作用。同时，新古典经济学家也不再忽视政府在规划市场环境方面的作用。[4]

认识政策选择的两难境地及其平衡

如果国家想提高其竞争力,那么,有系统地消除公共政策的负面影响及管理方面的缺陷,设计这样的计划就显得至关重要。

对政策制定者来说,人们可能认为他们会根据单纯的逻辑而制定一系列公共政策。从认识到种种限制与机会开始,他们会制定一系列建立财富的战略。不幸的是,在这一过程中他们会遇到许多两难境地或妥协的情况。这主要包括:发展与收入分配;部门平衡与部门失衡;休克疗法与渐进方式;高失业与高通货膨胀;国家所有与私人所有;大公司与小企业;干预与自由市场;吸引外资与自我发展。

政策及管理行动的选择部分受国家文化、观念和价值的影响(如个人主义文化盛行的国家会选择自由贸易政策),部分取决于国家经济发展阶段(发展中国家倾向于增长导向型财富创造政策,而发达国家则采取公平导向型政策);部分取决于国家要素特质(如一些大国,如拉美的一些国家倾向于采取进口替代战略,而一些小国,如四小龙,则采取出口推进型政策)。因此,当选择政策及采取管理行动时,不仅要考虑政策的前后联系,还要考虑每个国家取得成功的特定因素。

建立健康的公司—政府关系[5]

国家财富可以看作是国内各公司财富的总和。在市场经济中,公司通过全球的价值增值来创造财富,然后给雇员支付更多的工资,给股东更多的红利,以及更多的公司再投资,向国家交更多的税,它还可以为相关及支持性产业创造工作机会。这种财富创造进程存在于任何市场机制中,公司的职能则是利用这些

机制。

经济发展需要公司与政府之间的合作。从传统上讲，每一个集团都把对方看成可疑对象而加以戒备。[6] 公司与政府之间合作的程度取决于政府的结构（单一还是联邦政府）。联邦政治结构，如美国和澳大利亚那样，会导致不同层次政府之间的对抗。这种政府结构鼓励分权，更能代表外部集团如公司的利益。从另一方面看，集权和单一政府结构及在联邦范围的政治协调会使外部集团更加团结。

政府及公司的领导方式与质量也影响着公司一政府关系的特征。政府或公司高层坚强而有魅力的领导会为如何保持联系及将哪些议题列入政策议程定下基调。

公司一政府关系还受双方力量对比的影响。公司当其信誉较好时，可能会与政府建立合作的关系。如果政府是敏感的，有能力的，公平选举产生并很少招致反对，那么公司需要与政府建立良好的关系，以此作为政治投资。要是政府不安全，或短期轮番选举，或有着强烈的竞争对手使政治结果变化不定，那么企业只是与政府进行一般的交往。以近一个时期为例，公司常因环境意识方面落伍而遭到批评。80年代有关对企业家的批评曾使公司丧失了公众信任，从而削弱了其在政治环境中的地位。

增进政府与政府之间的合作

亨利·基辛格（Henry Kissinger）指出，21世纪的国际体系将以似是而非的对抗为标志：一极是分裂；另一极是全球化的发展。他还指出，从国家之间的关系层面来看，新规则更像18世纪和19世纪的欧洲体系而不是冷战时期的体系。新规则将包括至少六个主要势力——美国、欧洲、中国、日本、俄国和印度——以及各中小国家。同时，国际关系将第一次真正实现全球化。很多

问题，如环境破坏、人口膨胀和经济依赖已经出现，它们只能在世界范围内加以解决。[7]

冷战结束后，一个世纪以来对地缘政治的关注开始转向地缘经济。国家之间的联系越来越密切，国家之间既相互竞争又相互依赖。考虑一下全球范围内的自由贸易吧。在缺乏一个全球政府的情况下，贸易的利益依赖于国际合作——履行合同、协调规则与管理、减少保护。任何一国若打破自由贸易规则，自由贸易的利益将从贸易各方溜走。

互惠性是国际合作产生的一个重要原则。通过互惠，规则与条例得以执行。从一个方面看，在开放市场上，政府从各方合作中获得利益。另一个方面，各国政府对拒绝外国商品进入制定了惩罚性措施。[8]

舒瓦伯 (Schwab) 和斯玛伽 (Smaja) 两位教授 1995 年指出，如果当前的世界经济革命能导致经济广泛而稳定的增长，应重视以下两个主要方面：

1. 必须建立新的国际机构并对现有机构进行改革以便管理、监督与执行新的国际经济规则。例如，世界贸易组织 (WTO) 的诞生就是其中重要的一步。再就是考虑到许多新国家进入世界市场的情况，世界银行和国际货币基金组织职能的转变问题。
2. 地区内部及地区之间的国际贸易仍然是世界经济的重要组成部分。国际经济的整体运行方式也必须根据现实做出相应改变。其中核心要求是支持那些有利于保持与扩大地区开放的政策。[9]

最后，由于地区化趋势盛行，正如杰迪思·巴哈蒂 (Jagdish Bhagwati) 教授 1991 年指出的，世界贸易组织的职能应该加以重新考虑。以下是四种主要建议：

- 主要国家必须发表严正声明，认定地区主义与世界贸易组织是可以协调的，虽然地区化存在，但世界贸易组织仍然是监督制定世界贸易政策的核心机构。
- 对关贸总协定（GATT）第二十四款做出严格注释，要求所有新出现或将出现的自由贸易区严格执行，以便在目前地区主义盛行的气候下，苛刻的优惠和歧视政策不至于泛滥。
- 对于自由贸易地区，应该规定“商业活动的责任与管制”，不应比原生效地区的“更高或更严格”。
- 同样重要的是，有必要在第二十四款中增加一项承诺，照顾新进入组织（或自由贸易区，如果刚才提到的建议采纳后对此未加排除的话）的国家，使这些安排能成为世界贸易组织和自由贸易区的桥梁而不是障碍。[10]

注　释

Chapter 1: Challenges to Building a Nation's Wealth

1. "In South Korea, A Different Kind of Dread," *BusinessWeek*, July 25, 1994, pp. 42–43.
2. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 39.
3. Ibid., p. 41.
4. Quoted from ibid., pp. 41–42, with minor changes.
5. Ibid., p. 45.
6. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 12.
7. Todaro, op. cit., p. 43.
8. Ibid., p. 45.
9. Ibid., p. 46.
10. Ibid.
11. Member of Working Group on Energy Technology Cooperation, "The Policy Paper," in Donald L. Guertin, John E. Gray, and Henri-Claude Bailly, eds., *Energy Technology Cooperation for Sustainable Economic Development* (Lanham, MD: University Press of America, 1993), p. 8.
12. UNDP, op. cit.; Box 3.2, p. 33.
13. David H. Geddes, "Economic Development in the 1990s: Toward a Sustainable Future," *Economic Development Review* (Summer 1993), p. 71. See also William T. Ziemba and Sandra L. Schwartz, *Power Japan* (Chicago: Probus Publishing Company, 1992), p. 347.
14. Quoted from "Be Fruitful and Multiply," *Europe* (January–February 1984), p. 4, with minor changes.
15. Quoted from UNDP, op. cit., pp. 35–37, with minor changes.
16. Todaro, op. cit., p. 47.
17. Quoted from Azizur Rahman Khan and Mahabub Horrsain, *The Strategy of Development in Bangladesh* (New York: Macmillan, 1989), p. 6, with minor changes.

18. See "Politics and Markets: Russia and Brazil Compared: Jeffrey Sachs in Conversation with Norman Gall," *World Affairs* (Winter 1994), pp. 147–155.
19. Quoted from "The Case of Central Planning," *The Economist*, Sept. 12, 1992, pp. 14–14, with minor changes.
20. Ibid.
21. See John Stopford and Susan Strange, with John S. Henley, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), pp. 19–23. See also Lee. E. Preston and Duane Windsor, *The Rules of the Game in the Global Economy: Policy Regimes for International Business* (Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1992), p. 3.
22. Ibid.
23. Quoted from Klaus Schwab and Claude Smadja, "Power and Policy: The New Economic World Order," in Kenichi Ohmae, ed., *The Evolving Global Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), pp. 108–109, with minor changes.
24. See Stopford and Strange, op. cit., pp. 19–23.
25. Robert H. Girling, "Trade Conflicts of the 1980s," in Philip King, ed., *International Economics and International Economic Policy: A Reader* (New York: McGraw-Hill, 1990), p. 148.
26. See Jeffrey J. Schott, "Trading Blocs and the World Trading System," *The World Economy* (March 1991), pp. 1–4.
27. Ibid.
28. See Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press, 1990).
29. See Stopford and Strange, op. cit., p. 14.
30. Quoted from ibid.
31. Ibid.
32. Quoted from ibid., with minor changes.
33. Ibid., pp. 4–5.
34. Sam Pitroda, "Development, Democracy, and the Village Telephone," *Harvard Business Review* (November–December 1993), pp. 66–79.
35. Jack N. Behrman and Dennis A. Rondinelli, "The Cultural Imperatives of Globalization," *Economic Development Quarterly* (May 1992), pp. 118–119.
36. See Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), p. 395.
37. Quoted from ibid., p. 145, with minor changes.
38. H. A. Reitsma and J. M. G. Kleinpenning, *The Third World in Perspective* (Totoma, NJ: Rowman & Allanheld, 1985), p. 182.
39. Quoted from ibid., p. 183, with minor changes.
40. Ibid., p. 184.
41. See Michael Best, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), p. 277. See also Seymour H. Fine, "Global Warming: A Social Marketing Imperative," in *Marketing and Economic Re-Structuring in the Developing World*, Fourth International Conference on Marketing and Development (San Jose, Costa Rica, 1993).
42. Mark Memmott, "World Bank Special Report," *USA Today*.

43. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 4th edn (White Plains, NY: Longmans, 1989), p. 168.
44. Ibid.
45. Quoted from Hamish McRae, *The World in 2020* (Boston: Harvard Business School Press, 1994), pp. 35–36, with minor changes.
46. Quoted from Goldstein, op. cit., p. 120, with minor changes.
47. Quoted from Rajendra S. Sosodia, "Singapore Invests in the Nation-Corporation," in Ohmae, op. cit., pp. 77–78, with minor changes.
48. Thomas S. Axworthy, "Democracy and Development: Luxury or Necessity?" in Kenneth E. Bauzon, ed., *Development and Democratization in the Third World* (Washington, DC: Crane Russak, 1992), p. 116.
49. See the excellent review article by Subbiah Kannappan, "The Economics of Development: The Procrustean Bed of Mainstream Economics," in *Economic Development and Cultural Change* (July 1995) pp. 863–888, in which Kannappan points out the inadequacies of a strictly economic framework for analyzing and prescribing national wealth-building strategies.
50. See Robert J. Barro, *Macroeconomics* (New York: John Wiley & Sons, 1984), pp. 517–523.

Chapter 2: Major Dilemmas and Trade-Offs in Public Policy Toward Economic Development

1. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 4th edn (White Plains, NY: Longmans, 1989), p. 143.
2. Ibid., p. 144.
3. "Politics and Markets: Russia and Brazil Compared: Jeffrey Sachs in Conversation with Norman Gall," *World Affairs* (Winter 1994), pp. 147–155. See also UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), pp. 21–22.
4. Todaro, op. cit., p. 144.
5. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 158.
6. Ibid., p. 159.
7. UNDP, op. cit., pp. 21–22.
8. Todaro (5th edn), op. cit., p. 159.
9. Ibid.
10. Sung-Soo Koh and Zannis Res, *Capital Markets in Korea and the Far East* (London: IFR Books, n.d.), pp. 42–43.
11. See Charles K. Wilber, *The Soviet Model and Underdeveloped Countries* (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press, 1969), pp. 86–91.
12. Dieter Senghaas, "Catching Up on Development—A Chance?" *Universitas* (February 1992), pp. 78–79.
13. Bruce Herrick and Charles P. Kindleberger, *Economic Development*, 4th edn (New York: McGraw-Hill, 1983), p. 237.
14. UNDP, op. cit., p. 56.

15. Herrick and Kindleberger, op. cit., p. 238.
16. Ibid., p. 237.
17. Wilber, op. cit., p. 87.
18. Ibid., p. 91.
19. UNDP, op. cit., p. 46.
20. Hubert Gabrisch and Kazimierz Laski, "Transition from Command to Market Economies," in Peter Havlik, ed., *Dismantling the Command Economy in Eastern Europe* (Boulder CO: Westview Press, 1991), pp. 25–27. See also Jeffrey Sachs, "The Economic Transformation of Eastern Europe: The Case of Poland," *Economics of Planning*, 25 (1992), p. 7.
21. Gabrisch and Laski, op. cit., pp. 25–27.
22. Quoted from UNDP, op. cit., p. 62.
23. Gabrisch and Laski, op. cit., pp. 25–27.
24. Ibid.
25. Thorkil Kristensen, *Inflation and Unemployment in the Modern Society* (New York: Praeger, 1981), p. 41.
26. See ibid., pp. 41–42.
27. David W. Conklin, *Comparative Economic Systems* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 39.
28. L. Gray Cowan, *Privatization in the Developing World* (New York: Greenwood Press, 1990), pp. 1–2.
29. John Stopford and Susan Strange, with John S. Henley, *Rival States, Rival Firms: Competition for Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 121. See also Vito Tanzi, *Public Finance in Developing Countries* (Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991), p. 46.
30. Tanzi, op. cit., p. 46.
31. Cowan, op. cit., p. 4.
32. Ibid.
33. Quoted from Stopford and Strange, op. cit., pp. 120–121, with minor changes.
34. It should be noted that although state ownership may be desirable where severe monopoly problems or major externalities exist, technological changes have substantially reduced the prevalence of such problems. For example, Internet, facsimile machines, and cheaper telephone charges have undermined the postal monopoly.
35. Ajit Singh, "Industrial Policy in the Third World in the 1990s: Alternative Perspectives," in Keith Cowling and Roger Sugden, eds., *Current Issues in Industrial Economic Strategy* (Manchester, UK: Manchester University Press, 1992), pp. 127–130. See also Todaro (5th edn), op. cit., p. 585.
36. Singh, op. cit., pp. 127–130.
37. Michael Best, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), p. 263.
38. Bennett Harrison, "The Myth of Small Firms as the Predominant Job Generators," Commentary in *Economic Development Quarterly* (February 1994), pp. 3–16.
39. Ibid., pp. 3–5.
40. William L. Waugh, Jr., and Deborah McCorkle Waugh, "Economic Development Programs of State and Local Governments and the Site Selection Decisions of Smaller

Firms," in Richard J. Judd, William T. Greenwood, and Fred W. Becker, eds., *Small Business in a Regulated Economy* (New York: Quorum Books, 1988), p. 112.

41. Robert Howard, "Can Small Business Help Countries Compete?" *Harvard Business Review* (November–December 1990), p. 88.
42. Ibid., p. 94.
43. Hermann Simon, *Hidden Champions* (Boston: Harvard Business School Press, 1996). See also Roger D. Blackwell, *From the Edge of the World* (Columbus, OH: Ohio University Press, 1994), p. 51.
44. Edward Goodman, "Introduction: The Political Economy of the Small Firm in Italy," in Edward Goodman and Julia Bamford with Peter Saynor, eds., *Small Firms and Industrial Districts in Italy* (New York: Routledge, 1989), p. 1.
45. Quoted from Howard, "Can Small Business Help Countries Compete?" p. 96, with minor changes.
46. UNDP, op. cit., pp. 39–41.
47. *The Economist*, June 8–14 1991, p. 86. See also T. W. Kang, *Is Korea the Next Japan?: Understanding the Structure, Strategy and Tactics of America's Next Competitor* (New York: The Free Press, 1989), p. 30.
48. *The Economist*, op. cit., p. 86. See also Byoung-Lo Philo Kim, *Two Koreas in Development* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1992), p. 126.
49. Kang, op. cit., p. 30.
50. Kim, op. cit., p. 182.
51. Ibid., p. 118.
52. *The Economist*, op. cit., p. 86.
53. John de la Mothe and Louis Marc Ducharme, "Science, Technology and Free Trade: Towards an Understanding of the New Competitive Agenda," in John de la Mothe and Louis Marc Ducharme, eds., *Science, Technology and Free Trade* (New York: Pinter Publishers, 1990), pp. 3–4.
54. Giovanni Dosi, John Zysman, and Laura D'Andrea Tyson, "Technology, Trade Policy and Schumpeterian Efficiencies," in de la Mothe and Ducharme, eds., op. cit., pp. 21–22.
55. See F. M. Scherer, *International High-Technology Competition* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992), pp. 9–10.
56. Quoted from Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), p. 314, with minor changes.
57. Paul R. Krugman, "Introduction: New Thinking About Trade Policy," in Paul R. Krugman, ed., *Strategic Trade Policy and New International Economics* (Cambridge, MA: MIT Press, 1988), p. 7.
58. Scherer, op. cit., p. 21.
59. David B. Yoffie, *International Trade and Competition* (New York: McGraw-Hill, 1990), p. 18.
60. Ibid.
61. Vinod Thomas, John Nash, and Associates, *Best Practices in Trade Policy Reform*, A World Bank Publication (New York: Oxford University Press, 1991), Box 1–2, pp. 10–11. See also Yoffie, op. cit., p. 18.
62. Professor Barbara Spencer, cited by Trevor Matthews and John Ravenhill, "Strate-

gic Trade Policy and Its Implications," in Stephen Bell and John Wanna, eds., *Business-Government Relations in Australia* (Marrickville, NSW: Harcourt Brace Jovanovich, 1992), p. 186.

63. Thomas, Nash, and Associates, op. cit., pp. 10–11.
64. Ibid.
65. Philip King, "The Multinational Corporation: Pro and Con," in Philip King, ed., *International Economics and International Economic Policy: A Review* (New York: McGraw-Hill, 1990), p. 234.
66. Todaro (5th edn), op. cit., pp. 531–533. See also Phedon Nicolaides, "Investment Policies in an Integrated World Economy," *The World Economy* (June 1991), pp. 125–127.
67. Todaro (5th edn), op. cit., p. 533.
68. Ibid., pp. 533–534.
69. Nicolaides, op. cit., p. 125.
70. Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, 2nd edn (New York: The Guilford Press, 1992), p. 394.
71. Todaro (5th edn), op. cit., p. 534.
72. King, op. cit., p. 236.
73. Quoted from ibid., p. 237, with minor changes.

Chapter 3: Distinguishing Alternative Pathways to Development

1. See Roger D. Blackwell, *From the Edge of the World* (Columbus, OH: Ohio State University Press, 1994), p. 6.
2. Ryokichi Hirono, "Japan: Model for East Asian Industrialization?" in Helen Hughes, ed., *Achieving Industrialization in East Asia* (New York: Cambridge University Press, 1988), p. 241.
3. John M. Page, "The East Asian Miracle: An Introduction," *World Development*, vol. 22, no. 4 (1994), p. 618.
4. Ibid.
5. Ibid.
6. Ibid.
7. Ibid., p. 619.
8. Ibid.
9. Taewon Kwack, "Korea's Experience and Future Prospects of Economic Development," in Richard Harvey Brown and William T. Liu, eds., *Modernization in East Asia: Political, Economic, and Social Perspectives* (New York: Praeger, 1992), pp. 65–66.
10. Ibid., pp. 66–67.
11. Ibid., pp. 67–68. See also Vinod Thomas, John Nash, and Associates, *Best Practices in Trade Policy Reform*, A World Bank Publication (New York: Oxford University Press, 1991), p. 130.
12. Kwack, op. cit., p. 68.
13. Ibid., p. 69. See also Thomas, op. cit., p. 132.
14. Thomas, op. cit., p. 132.
15. Kwack, op. cit., p. 69.

16. Ibid.
17. Ibid., pp. 69–71.
18. Ibid., p. 69.
19. Marcus Noland, *Pacific Basin Developing Countries: Prospects for the Future* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1990), p. 16.
20. Ibid.
21. B. Karin Chai, "Export-Oriented Industrialization and Political and Class Development: Hong Kong on the Eve of 1997," in Brown and Liu, eds., op. cit., p. 105.
22. Ibid., pp. 101–102.
23. Noland, op. cit., p. 16.
24. Ibid., p. 22.
25. Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Science & Technical, 1990), pp. 190–191. See also Noland, op. cit., p. 22.
26. Gwynne, op. cit., pp. 190–191.
27. Rajendra Sisodia, "Singapore Invests in the Nation-Corporation," *Harvard Business Review* (May–June 1992), p. 40.
28. Noland, op. cit., p. 23.
29. Ibid.
30. Garry Rodan, *The Political Economy of Singapore's Industrialization: National State and International Capital* (New York: Macmillan, 1990), p. 142.
31. Ibid.
32. Noland, op. cit., p. 24.
33. Rodan, op. cit., p. 142.
34. Ibid., pp. 147–148.
35. Ibid., p. 148.
36. Dwight H. Perkins, "There Are at Least Three Models of East Asian Development," *World Development*, vol. 22, no. 4 (1994), p. 660.
37. Ibid.
38. Quoted from ibid., pp. 660–661.
39. Ibid., p. 661.
40. Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), p. 517.
41. Gwynne, op. cit., pp. 77–78. See also Patricio Meller, "Trade Opening of the Chilean Economy: Policy Lessons," in Adolfo Canitrot and Silvia Junco, eds., *Macroeconomic Conditions and Trade Liberalization* (Washington, DC: Inter-American Development Bank, 1993), p. 123.
42. Gwynne, op. cit., p. 77.
43. Meller, op. cit., p. 153.
44. Gwynne, op. cit., p. 80.
45. Ibid., p. 79.
46. Ibid.
47. Pedro Belli, "Globalizing the Rest of the World," *Harvard Business Review* (July–August 1991), pp. 50–55.
48. Paul Kennedy, *Preparing for the Twenty-First Century* (New York: Random House, 1993), p. 175. See also Gavin Boyd, "China in the Pacific Regional Economy," in Brown and Liu, eds., op. cit., p. 147.

49. Kennedy, op. cit., p. 175.
50. Jan S. Prybyla, *Reform in China and Other Socialist Economies* (Washington, DC: AEI Press, 1990), p. 80.
51. "Survey of China," *The Economist*, Nov. 28, 1992, pp. 6–8.
52. Ibid.
53. Prybyla, op. cit., p. 81.
54. Ibid.
55. "Survey of China," *The Economist*, op. cit., pp. 6–8.
56. Ibid.
57. Ibid.
58. Adi Schnytzer, *Stalinist Economic Strategy in Practice: The Case of Albania* (New York: Oxford University Press, 1982), pp. 3–4.
59. Charles K. Wiber, *The Soviet Model and Underdeveloped Countries* (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press, 1969, pp. 76–77. See also Schnytzer, op. cit., pp. 3–5.
60. Martin Janicke, *State Failure: The Impotence of Politics in Industrial Society*, trans. Alan Bratey (University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1990), pp. 118–123.
61. Ibid.
62. Kennedy, op. cit., pp. 230–232.
63. See Svetozar Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1990), p. 113.
64. Kennedy, op. cit., pp. 230–232.
65. Quoted from ibid., p. 232.
66. Paul G. Hare, "Hungary," in David A. Dyker, ed., *The National Economies of Europe* (White Plains, NY: Longmans, 1992), p. 213.
67. Istvan P. Szekely and David M. G. Newbery, "Introduction," in Istvan P. Szekely and David M. G. Newbery, eds. *Hungary: An Economy in Transition* (New York: Cambridge University Press, 1993) p. 4. Reprinted with the permission of Cambridge University Press.
68. Ibid.
69. Hare, op. cit., p. 233.
70. Szekely and Newbery, "Introduction," op. cit., pp. 4–5.
71. Jeffrey Sachs, "The Economic Transformation of Eastern Europe: The Case of Poland," *Economics of Planning*, 25 (1992), p. 6.
72. Ibid.
73. Ibid., pp. 7–8.
74. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 62.
75. Stanislaw Wellisz, Maciej Iwanek, and Marek Bednarski, "Privatization," in Henryk Kierzkowski, Marek Okolski, and Stanislaw Wellisz, eds., *Stabilization and Structural Adjustment in Poland* (New York: Routledge, 1993), pp. 179–180.
76. Ibid.
77. Ibid.
78. UNDP, op. cit., p. 62.

79. Ibid.
80. Schaffer, op. cit., pp. 274–275.

Chapter 4: Strategic Groups of Nations and the Global Competitive Structure

1. See Walt Whitman Rostow, *The Stages of Economic Growth: a Non-Communist Manifesto* (Cambridge, UK: The University Press, 1964).
2. Erdener Kaynak, *Marketing and Economic Development* (New York: Praeger, 1986), pp. 1–3.
3. Robert M. Grant, "Porter's 'Competitive Advantage of Nations': An Assessment," *Strategic Management Journal*, 12 (1991), p. 539.
4. We use GDP per capita as a measurement of a country's current wealth position. Indeed, various indicators can also be used to measure a country's degree of industrialization. As Professors Reitsma and Kleinpenning have suggested, manufacturing's contribution to the GDP or the proportion of the working population employed in manufacturing can be used to measure the degree of industrialization. Since each indicator has its disadvantage, a number of them can be combined into a *composite index*. Apart from these two indicators, energy consumption per capita and industrial output per capita can also be used to develop an index of industrialization. See H. A. Reitsma and J. M. G. Kleinpenning, *The Third World in Perspective* (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1985), p. 122.
5. "An Economy's Best Friend," *The Economist*, Nov. 16, 1991, p. 87.
6. This section draws heavily from "Survey of the Global Economy," *The Economist*, Oct. 1, 1994, pp. 37–38.
7. The main reason the Philippines is not grouped as a "rising star" is following Noland's argument that "in some respects the Philippines, with its plantation-style farming, protected manufacturing industries, large external debt, and political instability, more closely resembles a stereotypical Latin American economy than an East Asian one. And like some countries in Latin America, the Philippines today is in the midst of a comprehensive liberalization program that at least holds the promise of improving the country's economic performance." See Marcus Noland, *Pacific Basin Developing Countries: Prospects for the Future* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1990), p. 160.
8. John M. Page, "The East Asian Miracle: An Introduction," *World Development*, vol. 22, no. 4 (1994), pp. 615–625.
9. Ibid.
10. Noland, op. cit., p. 141.
11. Ibid., pp. 141–142.
12. Colin Kirkpatrick, "Regionalisation, Regionalism and East Asian Economic Cooperation," *The World Economy* (March 1994), pp. 194–195.
13. Noland, op. cit., p. 159.
14. Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), p. 517.
15. Noland, op. cit., p. 161.
16. B. J. McCormick, *The World Economy* (Totowa, NJ: Philip Allan/Barnes & Noble Books, 1988), p. 253.

17. To make a success of the policy, some specific infrastructures and conditions such as a real large internal market, a large and diversified industrial base, and most importantly, independent scientific and technical capabilities are needed. See Table 2.1 of "Three Development Models: Alternatives to Status Quo," in G. S. Kindra, ed., *Marketing in Developing Countries* (London: Croom Helms, 1984), p. 15.
18. Dirk Messner, "Shaping Industrial Competitiveness in Chile: The Case of the Chilean Wood-Processing Industry," in Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, and Jorg Meyer-Stamer, eds., *International Competitiveness in Latin America and East Asia* (Portland, OR: Frank Cass, 1993), p. 33.
19. McCormick, op. cit., pp. 253–272.
20. Ibid., p. 244.
21. Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Science & Technical, 1990), p. 203.
22. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 59.
23. Ibid., p. 56.
24. Michael P. Todaro, *Economic Development*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 218.
25. See UNDP, op. cit., p. 59. See also Todaro, op. cit., p. 218.
26. Todaro, op. cit., p. 218.
27. Quoted from Hamish McRae, *The World in 2020* (Boston: Harvard Business School Press, 1994), pp. 7–8.
28. Goldstein, op. cit., p. 521.
29. Jan Winiecki, "Regional Survey," in Jan Winiecki and Andrzej Kondratowicz, eds., *The Macroeconomics of Transition: Developments in East Central Europe* (New York: Routledge, 1993), p. 5.
30. UNDP, op. cit., p. 63.
31. While the Czechs feel that forty years of Soviet rule destroyed their economy, the Slovaks had obtained many benefits from the Soviet decision to put industry in Slovakia (nearer the Soviet Union). As a result, Slovaks presently feel less hostility toward Russia and less urgency to join the European Union. See *Chicago Tribune*. Oct. 12, 1994.
32. Winiecki, op. cit., p. 5.
33. *Chicago Tribune*, Oct. 10, 1994.
34. Todaro, op. cit., pp. 645–646.
35. Otto Hieronymi, *Economic Policies for the New Hungary: Proposals for a Coherent Approach* (Columbus, OH: Battelle Press, 1990), pp. 3–4.
36. Christopher Freeman and Bengt-Ake Lundvall, eds., *Small Countries Facing the Technological Revolution* (New York: Pinter Publishers 1988), pp. 48–49.
37. Ibid., p. 40.
38. Henry T. Azzam, *The Gulf Economies in Transition* (New York: St. Martin's Press, 1988), p. 3.
39. Todaro, op. cit., pp. 642–644.
40. Ibid.

Chapter 5: Assessing the Nation's Strengths and Weaknesses

1. Hamish McRae, *The World in 2020* (Boston: Harvard Business School Press, 1994), p. 8.
2. Richard H. Franke, Geert Hofstede, and Michael H. Bond, "Cultural Roots of Economic Performance: A Research Note," *Strategic Management Journal*, 12 (1991), pp. 165–173.
3. See George C. Lodge, "Introduction: Ideology and Country Analysis," in George C Lodge and Ezra F. Vogel, eds., *Ideology and National Competitiveness: An Analysis of Nine Countries* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1987), pp. 9–10.
4. Lester C. Thurow, "Who Owns the Twenty-First Century?" *Sloan Management Review* (Spring 1992), p. 6.
5. See Charles Hampden-Turner, "The Boundaries of Business: The Cross-Cultural Quagmire," in Kenichi Ohmae, ed., *The Evolving Global Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), p. 86. See also Coral R. Snodgrass and Uma Sekaran, "The Cultural Components of Strategic Decision Making in the International Arena," in Anant R. Negandhi and Arun Savara, eds., *International Strategic Management* (Toronto: Lexington Books, 1989), pp. 146–147.
6. Thurow, op. cit., p. 6.
7. Ezra F. Vogel, "Conclusion," in Lodge and Vogel, eds., op. cit., pp. 322–323.
8. Paul A. Herbig, "The Rise and Fall of Great Britain's Technological Leadership: Is the United States Following in Britain's Footsteps?" *Technological Forecasting and Social Change*, 40 (1991), pp. 218–219.
9. Telesis, *Competing for Prosperity: Business Strategies and Industrial Policies in Modern France* (London: Policy Studies Institute, 1986), pp. 302–303.
10. McRae, op. cit., pp. 39–41.
11. New Zealand Business Roundtable, *The Old New Zealand and the New* (March 1994), pp. 53–54.
12. Quoted from ibid.
13. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 10.
14. Ibid., Box 2.5, p. 26.
15. Ibid., Box 2.6, p. 27. See also Hossein Askari, "It's Time to Make Peace with Iran," *Harvard Business Review* (January–February 1994), pp. 50–63.
16. See Ministry for Planning of France, *France, Europe Xth Plan 1989–1992* (Paris: French Planning Office, 1989).
17. Angus Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View* (New York: Oxford University Press, 1991), p. 57.
18. Quoted from McRae, op. cit., pp. 9–10.
19. Deborah S. DeGraff, "Population Growth and Government Policy in the Developing World: Lessons from Asia," in Kenneth E. Bauzon, ed., *Development and Democratization in the Third World* (Washington, DC: Crane Russak, 1992), pp. 155–157.
20. Ibid.
21. Maddison, op. cit., p. 64.

22. Ibid., pp. 65–66.
23. Ibid., pp. 66–67.
24. Ibid., pp. 30–35.
25. Telesis, op. cit., pp. 311–312.
26. Ibid., pp. 310–311.
27. This section draws heavily from Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press, 1990), pp. 76–80.
28. See Mitchell Y. Abolafia and Nicole W. Biggart, "Competition and Markets: An Institutional Perspective," in Amitai Etzioni and Paul R. Lawrence, eds., *Socio-Economics: Toward a New Synthesis* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1991), p. 225. And also William H., Davidson, "Ecostructure and International Competitiveness," in Negandhi and Savara, eds., op. cit., p. 13.
29. Charles H. Ferguson, "Computers and the Coming of the U.S. Keiretsu," *Harvard Business Review* (July–August 1990), p. 58. See also *The Economist*, Jan. 5, 1991, p. 54.
30. Gary G. Hamilton and Marco Orru, "Organizational Structure of East Asian Companies," in Kae H. Chung and Hak Chong Lee, eds., *Korean Managerial Dynamics* (New York: Praeger, 1989), pp. 43–46.
31. Ku Hyun Jung, "Business-Government Relations in Korea," in Chung and Lee, eds., op. cit., pp. 21–23.
32. Hamilton, op. cit., pp. 43–46.
33. Ku Hyun Jung, "Business-Government Relations in Korea," in Chung and Lee, eds., op. cit., pp. 21–23.
34. Ibid., p. 46.
35. Hamilton, op. cit., pp. 43–46.
36. Michael Best, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), pp. 203–204.
37. *The Economist*, March 9–15, 1991, pp. 74–75.
38. Hubert Schmitz and Bernard Musyck, "Industrial Districts in Europe: Policy Lesson for Developing Countries?" *World Development*, vol. 22, no. 6 (1994), pp. 889–910.
39. William H. Davidson, "Ecostructure and International Competitiveness," in Negandhi and Savara, eds., op. cit., p. 14.
40. Nikhilesh Dholakia, "The Marketing of Development: An Exploration of Strategic Forms of Development," Research in Marketing, Supplement 4. *Marketing and Development: Toward Broader Dimensions* (Greenwich, CT: JAI Press, 1988, pp. 63–78.
41. Anis Chowdhury and Iyanatul Islam, *The Newly Industrialising Economies of East Asia* (New York: Routledge, 1993), p. 56.
42. Ibid., p. 48.
43. Dholakia, op. cit., p. 64.
44. Quoted from Rajendra S. Sisodia, "Singapore Invests in the Nation-Corporation," in Kenichi Ohmae, ed., *The Evolving Global Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), p. 77.
45. Quoted from Klaus Esser, "Latin America—Industrialization Without Vision," in Klaus Esser, Wolfgang Hillbrand, Dirk Messner, and Jorg Meyer-Stamer, eds., *International Competitiveness in Latin America and East Asia* (Portland, OR: Frank Cass, 1993), p. 11.

46. John Stopford and Susan Strange, with John S. Henley, *Rival States, Rival Firms:Competition for World Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 10.
47. Quoted from Klaus Esser, "Latin America—Industrialization Without Vision," in Esser, et al., eds., op. cit., pp. 10–11, with minor changes.
48. Michael Beenstock, quoted in Bruce Herrick and Charles P. Kindleberger, *Economic Development*, 4th edn (New York: McGraw-Hill, 1983), pp. 274–275.
49. Ibid., p. 275.
50. Don E. Kash, *Perpetual Innovation, The New World of Competition* (New York: Basic Books, 1989).
51. Svetozar Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1990), p. 129.
52. Askari, op. cit., pp. 50–63.
53. Roy Hofheinz, Jr., and Kent E. Calder, *The Eastasia Edge* (New York: Basic Books, 1982), pp. 69–71.
54. Ibid.
55. Byoung-Lo Philo Kim, *Two Koreas in Development* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1992), pp. 133–137 and 194–195.
56. Taewon Kwack, "Development Strategy and Investment Incentives: A General Equilibrium Simulation Analysis," *Korea Development Review*, vol. 5, no. 3 (December 1983).
57. Taewon Kwack, "Korea's Experience and Future Prospects of Economic Development," in Richard Harvey Brown and William T. Liu, eds., *Modernization in East Asia: Political, Economic and Social Perspectives* (Westport, CT: Praeger, 1992), p. 75.
58. Ibid., p. 76.
59. Ibid. See also Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework*. (Hong Kong: Longmans Scientific & Technical, 1990), p. 185.
60. *The Economist*, June 8–14, 1991, p. 86.
61. Sung-Soo Koh and Zannis Res, *Capital Markets in Korea and the Far East* (London: IFR Books, n.d.), p. 35.
62. Quoted from Kwack, "Korea's Experience," in Brown and Liu, eds., op. cit., p. 73. See also R. Dornbusch and Y. C. Park, *Korean Growth Policy* (monograph, 1987).
63. Koh and Res, op. cit., pp. 36–37.
64. Dornbusch and Park, op. cit., and Kwack, "Korea's Experience," and Liu, eds., op. cit., pp. 71–76.

Chapter 6: Assessing the Nation's Opportunities and Threats

1. This section draws heavily from pages 133–134 of Alfred D. Chandler's, "The Enduring Logic of Industrial Success," *Harvard Business Review* (March–April 1990), pp. 130–140. Reprinted by permission.
2. Terutomo Ozawa, "Japan in a New Phase of Multinationalism and Industrial Upgrading: Functional Integration of Trade, Growth and FDI," *Journal of World Trade* (February 1991), pp. 53–55.
3. Ibid., p. 53.

4. See Barrie G. James, *Trojan Horse: The Ultimate Japanese Challenge to Western Industry* (London: Mercury Books, 1990), p. 9.
5. Ozawa, op. cit., p. 54.
6. Marcus Noland, *Pacific Basin Developing Countries: Prospects for the Future* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1990), p. 22.
7. Anis Chowdhury and Iyanatul Islam, *The Newly Industrialising Economies of East Asia* (New York: Routledge, 1993), pp. 248–249.
8. Noland, op. cit., pp. 26–27.
9. This section draws heavily from Guiguo Wang, "China's Return to GATT: Legal and Economic Implications," *Journal of World Trade* (June 1994), pp. 57 and 64.
10. Sung-Soo Koh and Zannis Res, *Capital Markets in Korea and the Far East* (London: IFR Books, n.d.), pp. 39–40.
11. Ibid.
12. *Financial Times*, May 11, 1995, p. 6.
13. H. A. Reitsma and J. M. G. Kleinpenning, *The Third World in Perspective* (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1985), p. 140.
14. Chia Siow Yue and Lee Tsao Yuan, "Subregional Economic Zones: A New Motive Force in Asia-Pacific Development," in C. Fred Bergsten and Marcus Noland, eds., *Pacific Dynamism and the International Economic System* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1993), pp. 225–269.
15. Jetro, *White Paper on International Tradè: Japan 1992*, Tokyo, p. 103.
16. John Stopford and Susan Strange, with John S. Henry, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 94.
17. Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, 2nd edn (New York: The Guilford Press, 1992), pp. 82–83.
18. Noland, op. cit., p. 20.
19. See James C. Hsiung, "China in the Twenty-First Century," in Cal Clark and Steven Chan, eds., *The Evolving Pacific Basin in the Global Political Economy: Domestic and International Linkages* (Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers, 1992), pp. 76–78.
20. Huh Monn Young, "Internal and External Changes on the Korean Peninsula and Prospects for Unification," *East Asia Review* (Summer 1993), pp. 28–30.
21. Kang In Duk, "The Unification Policy of the New Government in Seoul, and the Prospects," *East Asian Review* (Autumn 1993), pp. 67–68.
22. See *The Economist*, Nov. 30, 1991, pp. 33–34, for details.
23. *The Economist*, Aug. 29, 1992, pp. 27–28.
24. See Tsuneo Akaha, "Japan's Post-Cold War Challenges and Opportunities in Asia Pacific," in Clark and Chan, eds., op. cit., p. 56.
25. Carlyle A. Thayer, "Sino-Vietnamese Relations: The Interplay of Ideology and National Interest," *Asian Survey* (June 1994), pp. 527–528.
26. Quoted from ibid., pp. 527–528.
27. Ibid.
28. *Chicago Tribune*, Oct. 9, 1994.
29. *BusinessWeek*, Oct. 9, 1989, p. 52.
30. Ibid., p. 46.
31. This section draws heavily from Vivien Walsh, "Technology and the Competitive-

ness of Small Countries: Review," in Christopher Freeman and Bengt-Ake Lundvall, eds., *Small Countries Facing the Technological Revolution* (New York: Pinter Publishers, 1988), pp. 58–60.

32. This section draws heavily from Herminio Blanco, "Global Competition and the Special Challenges of Developing Countries: The Perspective of Developing Countries," in Antonio Furino, ed., *Cooperation and Competition in the Global Economy* (Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company, 1988), pp. 249–252.
33. Sam Pitroda, "Development, Democracy, and the Village Telephone," *Harvard Business Review* (November–December 1993), pp. 66–79.
34. This section draws on Hilary F. French, "Reconciling Trade and the Environment," in *State of the World 1993* (New York: W. W. Norton, 1993), pp. 168–169.

Chapter 7: Developing the Nation's Strategic Thrust

1. Quoted from Anis Chowdhury and Iyanatul Islam, *The Newly Industrialising Economies of East Asia* (New York: Routledge, 1993), pp. 246–247.
2. Sheridan M. Tatsuno, *Created in Japan. From Imitators to World-Class Innovators* (New York: Harper & Row, 1990), p. 5.
3. Ibid., p. 6.
4. Terutomo Ozawa, "Technical Alliances of Japanese Firms: An 'Industrial Restructuring' Account of the Latest Phase of Capitalist Development," in Jorge Niosi, ed., *New Technology Policy and Social Innovations in the Firm* (New York: Pinter Publishers, 1994), p. 156.
5. This section draws heavily from Chris Flockton, "Federal Republic of Germany," in David A. Dyker, ed., *The National Economies of Europe* (White Plains, NY: Longmans, 1992), pp. 32–67.
6. Bruce R. Scott and George C. Lodge, eds., *U.S. Competitiveness in the World Economy* (Boston: Harvard Business Press, 1985), p. 1.
7. Don E. Kash, *Perpetual Innovation, the New World of Competition* (New York: Basic Books, 1989).
8. See "Reinventing America," *BusinessWeek*, Special Issue, 1992, p. 26.
9. This section draws heavily from R. B. McKern, "Industrial Strategy and Comparative Advantage: The Case of Australia," in Erdener Kaynak and Kam-Hon Lee, eds., *Global Business: Asia-Pacific Dimensions* (New York: Routledge, 1989), pp. 136–138.
10. See Chowdhury and Islam, op. cit., pp. 251–255. According to Michael Porter, an economy's trajectory may be conceptualized as proceeding along a continuum that may be summarized as *factor-driven*, *investment-driven*, and *innovation-driven phases of development* (see Chapter 3).
11. Richard M. Steers, Yookeun Shin, and Gerardo R. Ungson, *The Chaebol. Korea's New Industrial Might* (New York: Harper & Row, 1989), pp. 143–146.
12. Wolfgang Hillebrand, "Technology Modernization Processes in Korean Small- and Medium-Scale Industry—A New Success Story," in Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, and Jorg Meyer-Stamer, eds., *International Competitiveness in Latin America and East Asia* (Portland, OR: Frank Cass, 1993), pp. 98 and 100.
13. Rajendra S. Sisodia, "Singapore Invests in the Nation-Corporation,: *Harvard Business Review* (May–June 1992), p. 50.

14. Quoted from Economic Development Board, *Global Strategies: The Singapore Partnership*, pp. 10–11, with minor changes.
15. Sisodia, op. cit., p. 50.
16. Quoted from Economic Development Board, op. cit., pp. 10–11.
17. This section heavily draws from C. K. Prahalad, *Globalization: Pitfalls, Pain and Potential*, Rajiv Gandhi Institute for Contemporary Studies, (n.d.), pp. 1–8.
18. Jeffrey Sachs, "The Economic Transformation of Eastern Europe: The Case of Poland," *Economics of Planning*, 25 (1992), p. 6. See also Lawrence Summers, "The Next Decade in Central and Eastern Europe," in Christopher Clague and Gordon C. Rausser, eds., *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe* (Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1992), p. 32.
19. Charles Wolf, Jr., *Markets or Governments: Choosing Between Imperfect Alternatives*, 2nd edn (Cambridge, MA: MIT Press, 1993), pp. 170–171.
20. Summers, op. cit., p. 32.
21. This section draws heavily from Sachs, op. cit., pp. 16–17.
22. W. H. Mahatoo, "Marketing and Economic Restructuring in the Developing World: The Impact of a North American Free Trade Agreement (NAFTA) on Its Members," in *Marketing and Economic Re-Structuring in the Developing World*, Fourth International Conference on Marketing and Development (San Jose, Costa Rica, 1993), pp. 111–112.
23. Klaus Esser, "Latin America—Industrialization Without Vision," in Esser, et al., eds., op. cit., p. 16.
24. Ibid., p. 16–17.
25. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 644.
26. Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Science & Technical, 1990), p. 202.
27. Quoted from ibid., with minor changes.
28. Ibid. See also Todaro, op. cit., p. 644.
29. H. A. Reitsma and J. M. G. Kleinpenning, *The Third World in Perspective* (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1985), pp. 213–215.
30. Ibid.

Chapter 8: Developing the Nation's Investment Policies

1. Klaus Schwab and Claude Smadja, "Power and Policy: The New Economic World Order," *Harvard Business Review* (November–December 1994), p. 44.
2. Lee E. Preston and Duane Windsor, *The Rules of the Game in the Global Economy: Policy Regimes for International Business* (Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1992), p. 23.
3. See John M. Stopford and Susan Strange, with John S. Henley, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 22.
4. Robin Gaster, "Protectionism with Purpose: Guiding Foreign Investment," *Foreign Policy* (Fall 1992), pp. 91–106.

5. F. M. Scherer, *International High Technology Competition* (Boston: Harvard Business School Press, 1992), p. 21.
6. Phedon Nicolaides, "Investment Policies in an Integrated World Economy," *The World Economy* (January 1991), pp. 127–128.
7. Quoted from Schwab and Smadja, op. cit., p. 43.
8. This section draws heavily on "Survey of the Global Economy," *The Economist*, Oct. 1, 1994, pp. 23–24.
9. This study was conducted by Charles Oman, at the OECD Development Center.
10. Quoted from "Survey of the Global Economy," *The Economist*, op. cit., p. 24.
11. Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Science & Technical, 1990), pp. 76–77.
12. Gaster, op. cit., pp. 91–106.
13. Louis T. Wells, Jr., and Alvin G. Wint, *Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment* (Washington, D.C.: International Finance Corporation: Multilateral Investment Guarantee Agency, 1990), p. 2. See also the more extensive treatment of investment attraction from a marketing point of view in Philip Kotler, Irwin Rein, and Donald Haider, *Marketing Places: Strategies for Attracting Industry, Investment and Tourists to Cities, States, and Nations* (New York: The Free Press, 1994).
14. Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press, 1990), p. 71.
15. Vinod Thomas, John Nash, and Associates, *Best Practices in Trade Policy Reform*, A World Bank Publication (New York: Oxford University Press, 1991), p. 190.
16. Nadeem M. Firoz, Ugur Yucelt, and Ahmed S. Maghrabi, "Free Trade Zone: A Stimulus to the Economic Development of a Developing Country," in *Marketing and Economic Re-Structuring in the Developing World*, Fourth International Conference on Marketing and Development (San Jose, Costa Rica, 1993), pp. 106–108.
17. "Free-Trade Zones in Europe: A Boom in the East, A Burden in the West," *EuroSphere* (KPMG Peat Marwick, August–September 1991), pp. 2–3.
18. Quoted from Ira Magaziner and Mark Patinkin, *The Silent War* (New York: Vintage Books, 1989), p. 356.
19. Ibid., p. 357.
20. Quoted from ibid., p. 331.
21. This section heavily draws from Wells and Wint, op. cit., pp. 9–21.
22. Quoted from ibid., pp. 9–10, with minor changes.
23. Katherine Marton and Rana K. Singh, "Technology Crisis for Third World Countries," *The World Economy* (June 1991), p. 200.
24. N. Mohan Reddy and Liming Zhao, "International Technology Transfer: A Review," *Research Policy*, 19 (1990), p. 291. See also John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1993), p. 289.
25. David C. Mowery, *Science and Technology Policy in Interdependent Economics* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994), pp. 37–38.
26. Marie Anchordoguy, "How Japan Built a Computer Industry," in Charles H. Ferguson, "Computer Keiretsu and the Coming of the U.S.," *Harvard Business Review* (July–August 1990), p. 65.
27. Quoted from ibid., p. 65, with minor changes.

28. Quoted from Yung Whee Rhee and Therese Belot, *Export Catalysts in Low Income Countries. A Review of Eleven Success Stories*, World Bank Discussion Paper #72, p. 46, with minor changes.
29. Mowery, op. cit., pp. 37–38.
30. Quoted from ibid., with minor changes.
31. Quoted from Anchordoguy, op. cit., p. 65, with minor changes.
32. Mowery, op. cit., p. 38.
33. John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1993), p. 321 (Exhibit 11.2).
34. Erdener Kaynak, *Marketing and Economic Development* (New York: Praeger, 1986), p. 56.
35. Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, 2nd edn (New York: The Guilford Press, 1992), pp. 394–395.
36. Ibid., p. 395. See also Jong-Tsong Chiang, "Technology and Alliance Strategies for Follower Countries," *Technological Forecasting and Social Change*, 35 (1989), pp. 347–348.

Chapter 9: Building the Nation's Industrial Clusters

1. See Lee E. Preston and Duane Windsor, *The Rules of the Game in the Global Economy: Policy Regimes for International Business* (Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1992), p. 58.
2. Quoted from Kenichi Ohmae, *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies* (New York: The Free Press, 1995), pp. 120–121.
3. This section draws heavily from Esben Sloth Andersen and Bengt-Ake Lundvall, "Small National Systems of Innovation Facing Technological Revolutions: An Analytical Framework," in Christopher Freeman and Bengt-Ake Lundvall, eds., *Small Countries Facing the Technological Revolution* (New York: Pinter Publishers, 1988), pp. 11–12.
4. Quoted from Orjan Solvell and Ivo Zander, "European Myopia," in L. G. Mattsson and B. Stymne, eds., *Corporate and Industry Strategies for Europe* (New York: North Holland, 1991), pp. 361–362, with minor changes.
5. Quoted from Esben Sloth Andersen and Bengt-Ake Lundvall, "Small National Systems of Innovation Facing Technological Revolutions: An Analytical Framework," in Freeman and Lundvall, eds., op. cit., p. 12.
6. Christian Debresson, "Technological Clusters and Competitive Poles: The Case of Canadian Energy," in Jorge Niosi, ed., *Technological Competitiveness* (Montreal: McGill-Queen's University Press, 1991), p. 61.
7. Sheridan M. Tatsuno, *Created in Japan* (New York: Harper & Row, 1990), p. 63.
8. Ibid.
9. Richard N. Foster, *Innovation: The Attacker's Advantage* (New York: Pan Books, 1986), pp. 115–116.
10. Quoted from ibid.
11. Tatsuno, op. cit., p. 67.
12. Ibid., p. 68.
13. Quoted from Bruce Rubinger, "Competing Through Technology: The Success Fac-

tors," in Jerry Dermer, ed., *Competitiveness Through Technology* (Lexington, MA: Lexington Books, 1986), p. 36.
14. Tatsuno, op. cit., pp. 64–67.
15. Quoted from ibid., pp. 66–67, with minor changes.
16. Quoted from Moshe Justmen and Morris Teubal, "Innovation Policy in an Open Economy: A Normative Framework for Strategic and Tactical Issues," in Morris Teubal, ed., *Innovation Performance, Learning and Government Policy* (Madison, WI: University of Wisconsin Press, 1987), pp. 209–219.
17. Quoted from Laura D'Andrea Tyson, "Making Policy For National Competitiveness in a Changing World," in Antonio Furino, ed., *Cooperation and Competition in the Global Economy* (Cambridge, MA: Ballinger Publishing, 1988), pp. 34–35.
18. Quoted from Gary Anderson, "Industry Clustering for Economic Development," *Economic Development Review* (Spring 1994), p. 27.
19. This section heavily draws from H. A. Reitsma and J. M. G. Kleinpenning, *The Third World in Perspective* (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1985), pp. 133–134.
20. Quoted from Anderson, op. cit., p. 32, with minor changes.

Chapter 10: Developing the Nation's Industrial Portfolio

1. Paul R. Krugman, "Targeting Industrial Policies: Theory and Evidence," in Dominick Salvatore, ed., *The New Protectionist Threat to World Welfare.* (New York: North Holland, 1987), pp. 268–269. See also T. W. Kang, *Is Korea the Next Japan?: Understanding the Structure, Strategy, and Tactics of America's Next Competitor* (New York: The Free Press, 1989), pp. 86–89.
2. Quoted from Gerald M. Hampton and Erwin Buske. "The Global Marketing Perspective," in S. Tamer Cavusgil, ed., *Advances in International Marketing* (Greenwich, CT: JAI Press, 1987), p. 270.
3. See Yves L. Doz and C. K. Prahalad. *The Multinational Mission* (New York: The Free Press, 1987).
4. Quoted from Jong-Tsong Chiang, "Technology and Alliance Strategies for Follower Countries," *Technological Forecasting and Social Change,* 35 (1989), p. 346, with minor changes.
5. Quoted from ibid., with minor changes.
6. Quoted from Philip F. Banks and Liam Fahey, "The Changing Face of European Industries: Identifying and Assessing Business Opportunities," in Liam Fahey, ed., *Winning in the New Europe: Taking Advantage of the Single Market* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992), p. 94, with minor changes.
7. Quoted from David B. Yoffie, *International Trade and Competition* (New York: McGraw-Hill, 1990), pp. 398–400, with minor changes.
8. Quoted from *The Economist,* Nov. 16–22, 1991, pp. 87–88, with minor changes.
9. Quoted from Barrie G. James, *Business Wargames* (Cambridge, MA: Pan Books, 1984), with minor changes.
10. Quoted from Ippei Yamazawa, *Economic and International Trade: The Japanese Model* Honolulu: The Resource System Institute, East-West Center, 1990), pp. 205–206, with minor changes.
11. In using this analysis, each dimension of the map needs to be broken down into lower

levels: investment strategy for various product groups of the specific industry; market segmentation for specific geographic coverage; and technology variety of a specific factor intensity. At these lower-level analyses, strategic guidelines are provided not only for the nation's policymakers but also for the corporate policymakers of that specific industry as well.

12. Michael Best, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), p. 189.
13. Barrie G. James, *Trojan Horse: The Ultimate Japanese Challenge to Western Industry* (London: Mercury Books, 1990), p. 5.
14. Quoted from Anis Chowdhury and Iyanatul Islam, *The Newly Industrialising Economies of East Asia* (New York: Routledge, 1993), p. 93.
15. Quoted from Henry T. Azzam, *The Gulf Economies in Transition* (New York: St. Martin's Press, 1988), pp. 126, 131, and 132, with minor changes.
16. Quoted from Anant R. Negandhi and Aspy P. Palia, "Alternative Approaches to Development of Computer Technology: A Comparison of India, Japan, and Singapore," in Erdener Kaynak and Kam-Hon Lee, eds., *Global Business: Asia-Pacific Dimensions* (New York: Routledge, 1989), pp. 420–421, with minor changes.
17. Christopher Freeman and Bengt-Ake Lundvall, eds., *Small Countries Facing the Technological Revolution* (New York: Pinter Publishers, 1988), pp. 235–236.
18. Ibid., p. 235.
19. Quoted from ibid.
20. Ibid. See also Morris Teubal, "Neutrality in Science Policy: The Promotion of Sophisticated Industrial Technology in Israel," in Morris Teubal, ed., *Innovation Performance, Learning and Government Policy* (Madison, WI: University of Wisconsin Press, 1987), pp. 193–194.
21. Ibid.
22. Peter T. Jones and David J. Teece, "What We Know and What We Don't Know About Competitiveness," in Antonio Furino, ed., *Cooperation and Competition in the Global Economy* (Cambridge, MA: Ballinger Publishing, 1988), pp. 284–285.
23. Freeman and Lundvall, eds., op. cit., p. 236.
24. Quoted from Laura D'Andrea Tyson, "Making Policy for National Competitiveness in a Changing World," in Furino, ed., op. cit., pp. 34–35, with minor changes.
25. Freeman and Lundvall, eds., op. cit., p. 237.
26. Quoted from Fumio Kodama, *Emerging Patterns of Innovation: Sources of Japan's Technological Edge* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), p. xix, with minor changes.

Chapter 11: Developing the Nation's Trade Policies

1. Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), pp. 311–313.
2. Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longman Scientific & Technical, 1990), p. 71.
3. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p 484. India is an exception to this pattern. First- and

second-stage substitutions were pursued quite early, leading to a very high cost structure and a low rate of technology growth.

4. Klaus Esser, "Latin America—Industrialization Without Vision," in Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, and Jorg Meyer-Stamer, eds., *International Competitiveness in Latin America and East Asia* (Portland, OR: Frank Cass, 1993), p. 8.
5. Quoted from John McMillan, "Kiwis Can Fly," *International Economic Insights* (January–February 1994), p. 40.
6. Vinod Thomas, John Nash, and Associates, *Best Practices in Trade Policy Reform*, A World Bank Publication (New York: Oxford University Press, 1991), p. 8. See also Juergen B. Donges and Ulrich Hiemenz, "Export Liberalization," in Lawrence B. Krause and Kim Kihwan, eds., *Liberalization in the Process of Economic Development* (Berkeley: University of California Press, 1991), pp. 216–219; and Gwynne, op. cit., p. 197.
7. Gwynne, op. cit., p. 197.
8. Esser, op. cit., p. 22.
9. Thomas, Nash, and Associates, op. cit., pp. 5 and 8.
10. Donges and Hiemenz, op. cit., pp. 215–216.
11. New Zealand Business Roundtable, *The Old New Zealand and the New* (March 1994), p. 135.
12. Donges and Hiemenz, op. cit., pp. 215–216.
13. Gary Gereffi and Donald L. Wyman, eds., *Manufacturing Miracles: Path of Industrialization in Latin America and East Asia* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990), pp. 17–22.
14. Todaro, op. cit., p. 485.
15. Quoted from Stephen C. Smith, "Thailand and the Philippines: Trade Strategy," in Todaro, op. cit., pp. 556–558, with minor changes.
16. Gereffi and Wyman, eds., op. cit., pp. 17–22.
17. Quoted from ibid., with some changes.
18. Quoted from Barbara Rudolph, "India: A Painful Cure," *Time*, March 9, 1992, with minor changes.
19. Quoted from *Technology for Economic Growth: President's Progress Report*, (November 1993), pp. 29–30, with minor changes.
20. F. H. Rolf Seringhaus and Philip J. Rosson, *Government Export Promotion: A Global Perspective* (New York: Routledge, 1990), p. 31.
21. Ibid., p. 32.
22. Ibid., pp. 168–170.
23. Ibid., p. 170.
24. S. Tamer Cavusgil, "On the Internationalization Process of Firms," in Hans B. Thorelli and S. Tamer Cavusgil, *International Marketing Strategy* (Oxford: Pergamon Press, 1990), pp. 158–159.
25. Seringhaus and Rosson, op. cit., pp. 31–32.
26. Quoted from Yung Whee Rhee and Therese Belot, "Export Catalysts in Low Income Countries, A Review of Eleven Success Stories," *World Bank Discussion Paper #72*, p. 44, with minor changes.

27. Robert Wade, "How to Protect Exports from Protection: Taiwan's Duty Drawback Scheme," *The World Economy* (September 1991), p. 299.
28. Ibid.
29. Quoted from Thomas, Nash, and Associates, op. cit., pp. 136–137, with minor changes.
30. Quoted from Wade, op. cit., p. 308, with minor changes.
31. See Lawrence S. Welch and Raijo Luostarinen, "Inward-Outward Connections in Internationalization," *Journal of International Marketing*, 1 (1993), pp. 53–54.
32. Quoted from John M. Stopford and Susan Strange, with John S. Henley, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 135, with minor changes.
33. This section draws heavily from Ashoka Mody, "Reviving International Confidence Through Micro Reforms," Working Paper, June 9, 1992, pp. 10–12.
34. This section draws heavily from Jeffrey J. Schott, "Trading Blocs and the World Trading System," *The World Economy* (March 1991), pp. 1–4.
35. Paul Wonnacott and Mark Lutz," Is There a Case for Free Trade Areas?" in Jeffrey J. Schott, ed., *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy* (Washington, DC: Washington Institute for International Economics, 1989), p. 71.
36. Thomas, Nash, and Associates, op. cit., pp. 195–197.
37. Quoted from Goldstein, op. cit., p. 395, with minor changes.
38. Saskia Sassen, "Economic Globalization: A New Geography, Composition, and Institutional Framework," In Jeremy Brecher, John Brown Childs, and Jill Cutler, eds., *Global Visions: Beyond the New World Order* (Boston: South End Press, 1993), p. 63. See also Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity* (New York: The Guilford Press, 1992), p. 349.
39. Quoted from Jetro, *White Paper on International Trade: Japan 1992*, Tokyo, pp. 209–210, with minor changes.
40. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 42.
41. This section draws heavily on "Survey of the Global Economy," *The Economist*, Oct. 1, 1994, pp. 34–35.
42. Ibid., p. 34, with minor changes.
43. This section draws on (1) "Should Trade Go Green?" *The Economist*, Jan. 26, 1991, pp. 13–14; (2) Hilary F. French, "Reconciling Trade and the Environment," in *State of the World 1993* (New York: W. W. Norton, 1993), pp. 168–171; (3) Candice Stevens, "The Environmental Effects of Trade," *The World Economy* (July 1993), pp 443–445; and (4) David W. Cheney, "International Competitiveness and Sustainable Development," *Economic Development Review* (Summer 1993), pp. 69–70.
44. Quoted from French, op. cit., p. 171, with minor changes.
45. Ibid.
46. Ibid.
47. Michael E. Porter and Claas van der Linde, "Green and Competitive: Ending the Stalemate," *Harvard Business Review* (September–October 1995), p. 133.
48. Quoted from ibid., pp. 120–121, with minor changes.
49. Quoted from French, op. cit., pp. 168–169.

50. Ibid.
51. Quoted from Jetro, op. cit., pp. 210–211, with minor changes.
52. Quoted from Paul Krugman, "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?" in Kenichi Ohmae, ed., *The Evolving Global Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), p. 126.

Chapter 12: Developing the Nation's Macroeconomic Policies

1. Rudiger Dornbusch and Alejandro Reynoso, "Financial Factors in Economic Development," in Rudiger Dornbusch, ed., *Policymaking in the Open Economy: Concepts and Case Studies in Economic Performance* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 73.
2. Quoted from Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 22.
3. Dornbusch, ed., op. cit., p. 6.
4. "Zero Inflation," *The Economist*, Nov. 7–13, 1992, pp. 23–26.
5. Ibid.
6. Quoted from New Zealand Business Roundtable, *The Old New Zealand and the New* (March 1994), p. 135.
7. Vito Tanzi, *Public Finance in Developing Countries* (Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991), p. 12.
8. Michael J. Boskin and Lawrence J. Lau, "Capital, Technology, and Economic Growth," in Nathan Rosenberg, Ralph Landau, and David C. Mowery, eds., *Technology and the Wealth of Nations* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1992), pp. 17–55.
9. Michael Porter, "Capital Disadvantage: America's Failing Capital Investment System," *Harvard Business Review* (September–October 1992), pp. 65–82.
10. See William H. Davidson, *Ecostructure and International Competitiveness* (Lexington, MA: Lexington Books, 1989), p. 4.
11. Dornbusch, ed., op. cit., pp. 7–8.
12. Ira W. Lieberman, "The Role of Financial Institutions in Industrial Restructuring and Investment Coordination: The Implications for Certain ASEAN Developing Countries," in James A. Roumasset and Susan Barr, eds., *The Economics of Cooperation: East Asian Development and the Case of Pro-Market Intervention* (Boulder, CO: Westview Press, 1992), pp. 112–113.
13. William H. Davidson, "Ecostructure and International Competitiveness," in Anant R. Negandhi and Arun Savah, eds., *International Strategic Management* (Toronto: Lexington Books, 1989), p. 8.
14. See Telesis, *Competing for Prosperity: Business Strategies and Industrial Policies in Modern France* (London: Policy Studies Institute, 1986), pp. 199–205.
15. Ibid.
16. Philip R. Cateora, *International Marketing* (Homewood, IL: Irwin, 1993), p. 37.
17. Quoted from Ronald McKinnon and David Robinson, "Dollar Devaluation, Interest Rate Volatility, and the Duration of Investment in the United States," in Rosenberg, Landau, and Mowery, eds., op. cit., pp. 281–325.

18. Dornbusch, ed., op. cit., pp. 6–7.
19. This section draws heavily from Rudiger Dornbusch and Luis Tellez Kuenzler, "Exchange Rate Policy: Options and Issues," in Dornbusch, ed., op. cit., pp. 95–97.
20. Ezra F. Vogel, "Competition and Cooperation: Learning from Japan," in Antonio Furino, ed., *Cooperation and Competition in the Global Economy: Issues and Strategies* (Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company, 1988), p. 52.
21. Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press, 1990).
22. Robert J. Carbaugh, *International Economics*. 3rd edn (Belmont, CA: Wadsworth Publishers, 1989), p. 307.
23. Todaro, op. cit., pp. 503–504.
24. Carbaugh, op. cit., p. 296.
25. This section draws from Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (White Plains, NY: Longmans, 1990), pp. 83–84.
26. Davidson, op. cit., pp. 9–10.
27. This section draws heavily from Ryuichiro Tachi, *The Contemporary Japanese Economy* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1993), pp. 96–99.
28. Tanzi, op. cit., pp. 20–21.
29. Wagner quoted in Tachi, op. cit., pp. 96–99.
30. Quoted from Hamish McRae, *The World in 2020* (Boston: Harvard Business School Press, 1994), p. 185.
31. See New Zealand Business Roundtable, op. cit., p. 17.
32. See Dornbusch, ed., op. cit., p. 7.
33. Willem H. Buiter and T. N. Srinivasan, "Rewarding the Profligate and Punishing the Prudent and Poor: Some Recent Proposals for Debt Relief," in Philip King, ed., *International Economics and International Economic Policy: A Reader* (New York: McGraw-Hill, 1990), pp. 413–415. And see also Sung-Soo Koh and Zannis Res, *Capital Markets in Korea and the Far East* (London: IFR Books, n.d.), p. 15.
34. Todaro, op. cit., p. 23.
35. New Zealand Business Roundtable, op. cit., p. 17.
36. Todaro, op. cit., p. 611.
37. Davidson, "Ecostructure and International Competitiveness," in Negandhi and Savara, eds., op. cit., p. 6.
38. John Williamson and Donald R. Lessard, *Capital Flight: The Problem and Policy Responses* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1987), pp. 40 and 45.
39. F. H. Rolf Seringhaus and Philip J. Rosson, *Government Export Promotion: A Global Perspective* (New York: Routledge, 1990), p. 32.
40. Quoted from *Foreign Policy* (Fall 1995), p. 57.
41. Cateora, op. cit., p. 79.
42. Robert J. Barro, *Macroeconomics* (New York: John Wiley & Sons, 1993), p. 268.
43. *Foreign Policy*, op. cit., pp. 54–55.
44. Quoted from New Zealand Business Roundtable, op. cit., pp. 135–136, with minor changes.

45. Ibid., p. 136.
46. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 36.
47. *Foreign Policy*, op. cit., pp. 54–55. And also New Zealand Business Roundtable, op. cit., pp. 135–137.
48. Tanzi, op. cit., p. 85.
49. Quoted from John McMillan, "Kiwis Can Fly," *International Economic Insights* (January–February 1994), pp. 39–40, with minor changes.
50. Quoted from *Foreign Policy*, op. cit., pp. 56–57.
51. Todaro, op. cit., p. 646.
52. Tanzi, op. cit., pp. 85–86.
53. Ibid.
54. Quoted from Anis Chowdhury and Iyanatul Islam, *The Newly Industrialising Economies of East Asia* (New York: Routledge, 1993), pp. 193–195.

Chapter 13: Developing the Nation's Infrastructure

1. "Reinventing America: Meeting the New Challenges of a Global Economy," *BusinessWeek, Special Issue*, 1992, pp. 197–198.
2. United States Department of Agriculture, *Infrastructure Investment and Economic Development: Rural Strategies for the 1990s* (Washington, DC, 1990), pp. 4–6.
3. Quoted from Economic Development Board, *Global Strategies: The Singapore Partnership*, pp. 5–7. See also Telesis, *Competing for Prosperity: Business Strategies and Industrial Policies in Modern France* (London: Policy Studies Institute, 1986), pp. 310–311, with minor changes.
4. *BusinessWeek*, Nov. 28, 1994, p. 62.
5. Herbert Henzler, "Managing the Merger: A Strategy for the New Germany," *Harvard Business Review* (January–February 1992), pp. 26–27.
6. Quoted from Philip R. Cateora, *International Marketing* (Homewood, IL: Irwin, 1993), p. 217, with minor changes.
7. Quoted from *BusinessWeek*, Nov. 28, 1994, pp. 63–65, with minor changes.
8. See Henry W. Wanderleest, "Transportation and Economic Development: Some Conceptual and Practical Considerations," in Erdogan Kumcu, et al., eds., *The Role of Marketing in Development* (Muncie, IN: Ball State University Press, 1986).
9. Ibid., pp. 105–107. See also United States Department of Agriculture, op. cit., p. 30.
10. This section heavily draws from United States Department of Agriculture, op. cit., pp. 44–58.
11. Quoted from Rajendra S. Sisodia, "Singapore Invests in the Nation-Corporation," *Harvard Business Review* (May–June 1992), p. 42, with minor changes.
12. Daud Beg, "Privatization Initiatives in Developing Countries with Particular References to the Power Sector," in Donald L. Guertin, John E. Gray, and Henri-Claude Bailly, eds., *Energy Technology Cooperation for Sustainable Economic Development* (Lanham, MD: University Press of America, 1993), p. 78.
13. Scott Sklar, "Renewable Energy: A Key to Sustainable Development," In Guertin, Gray, and Bailly, eds., op. cit., pp. 170–171.

14. Gregory Tassey, "The Functions of Technology Infrastructure in a Competitive Economy," *Research Policies*, 20 (1991), p. 347.
15. Quoted from See Hamid Noori, *Managing the Dynamics of New Technology: Issues in Manufacturing Management* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1990), p. 320, with minor changes.
16. Ibid.
17. David C. Mowery, *Science and Technology Policy in Interdependent Economies* (Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1994), p. 17. See also Rob Van Tulder and Gerd Junne, *European Multinationals in Core Technologies* (New York: John Wiley & Sons, 1988), p. 147.
18. Mowery, op. cit., pp. 16–17.
19. Ibid., pp. 16–19.
20. Ibid., pp. 18–19.
21. This section draws heavily from ibid., pp. 28–31. See also Moshe Justmen and Morris Teubal, "Innovation Policy in an Open Economy: A Normative Framework for Strategic and Tactical Issues," in Morris Teubal, ed., *Innovation Performance, Learning and Government Policy* (Madison, WI: University of Wisconsin Press, 1987), pp. 209–219.
22. Mowery, op. cit.
23. This section draws heavily from David J. Teece, "Strategies for Capturing the Financial Benefits from Technological Innovation," in Nathan Rosenberg, Ralph Landau, and David C. Mowery, eds., *Technology and the Wealth of Nations* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1992), pp. 177–179. Reprinted by permission.
24. Quoted from Cateora, op. cit., p. 195, with minor changes.
25. Christopher T. Hill, "National Technology Strategies," in John de la Mothe and Louis Marc Ducharme, eds., *Science, Technology and Free Trade* (London: Pinter Publishers, 1990), p. 94.
26. M. Woodhall, "Economics of Education: A Review," in George Psacharopoulos, ed., *Economics of Education: Research and Studies* (Oxford: Pergamon Press, 1987), p. 1.
27. Quoted from Economic Development Board, op. cit., pp. 5–7. See also Rajendra S. Sisodia, "Singapore Invests in the Nation-Corporation," *Harvard Business Review* (May–June 1992), p. 42, with minor changes.
28. George Psacharopoulos and Maureen Woodhall, *Education for Development: An Analysis of Investment Choices*, A World Bank Publication (New York: Oxford University Press, 1985), p. 321
29. Ibid.
30. Quoted from Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Science & Technical, 1990), p. 68, with minor changes.
31. See Psacharopoulos and Woodhall, op. cit., p. 321.
32. Ibid.
33. The section that follows heavily draws from T. W. Schultz, "Education and Population Quality," in Psacharopoulos, ed., op. cit., p. 12. See also John Middleton, Adrian Ziderman, and Arvil Van Adams, *Skills for Productivity: Vocational Education and*

Training in Developing Countries, A World Bank Book (New York: Oxford University Press, 1993), p. 86.

34. Quoted from Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), p. 533.
35. The section that follows draws heavily from Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 4th edn (White Plains, NY: Longmans, 1989), pp. 354–355. See also Psacharopoulos and Woodhall, op. cit., pp. 316–320.
36. This section is modified from Jacques Bughin, "Benelux," chapter 6 in David A. Dyker, ed., *The National Economies of Europe* (Singapore: Longmans, 1992), pp. 150–151.
37. Quoted from Middleton, Ziderman, and Van Adams, op. cit., p. 216.
38. Quoted from Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 471.
39. Laura D'Andrea Tyson, Tea Petrin, and Halsey Rogers, "Promoting Entrepreneurship in Eastern Europe," *Small Business Economics*, 6 (1994), p. 171.
40. Both studies are described in Daryl McKee, "Targeted Industry Marketing: Strategy and Techniques," *Economic Development Review* (Spring 1994), p. 11.
41. Hubert Schmitz and Bernard Musyck, "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?" *World Development*, vol. 22, no. 6, pp. 889–910.
42. UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 40.
43. Ibid., p. 41.
44. Todaro (5th edn), op. cit., p. 608.
45. Ibid.
46. Ibid.
47. Quoted from ibid., pp. 608–609.
48. Quoted from UNDP, op. cit., pp. 39–41.
49. Quoted from Middleton, Ziderman, and Van Adams, op. cit., p. 239.
50. Ibid.
51. Tyson, Petrin, and Rogers, op. cit., pp. 165–184.
52. UNDP, op. cit., pp. 39–41.
53. Ibid.
54. Quoted from D. Dodwell, "Industry: A Labyrinth of Obstacles to Market Forces," *Financial Times China Survey*, Dec. 18, 1987, p. 8.
55. Schmitz and Musyck, op. cit., pp. 889–910.

Chapter 14: Developing the Nation's Institutional Framework

1. Robert N. Gwynne, *New Horizons?: Third World Industrialization in an International Framework* (Hong Kong: Longmans Scientific and Technical, 1990), p. 68. See also Martin Janike, *State Failure: The Impotence of Politics in Industrial Society* (University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1990), p. 8.
2. V. V. Ramanadham, "Privatization: Constraints and Impacts," in V. V. Ramanadham, ed., *Constraints and Impacts of Privatization* (New York: Routledge, 1993), p. 6. Also see Gwynne, op. cit., p. 68.

3. Svetozar Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems* (Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1990), p. 41.
4. Ibid.
5. Ibid., p. 27.
6. See Gwynne, op. cit., p. 68.
7. Robert W. Campbell, *The Socialist Economies in Transition: A Primer on Semi-Reformed Systems* (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1991), pp. 105–197.
8. Ibid., p. 196.
9. Ibid.
10. Ibid.
11. Gwynne, op. cit., p. 68.
12. Jozef M. van Brabant, "Divestment of State Capital," in Kazimierz Z. Poznanski, ed., *Constructing Capitalism: The Reemergence of Civil Society and Liberal Economy in the Post-Communist World* (Boulder, CO: Westview, 1992), pp. 118–119.
13. Gwynne, op. cit., p. 68.
14. Kazimierz Z. Poznanski, "Property Rights Perspective on Evolution of Communist-Type Economies," in Poznanski, ed., op. cit., pp. 118–119.
15. Stephen Breyer, "Regulation and Deregulation in the United States," in Giandomenico Majone, ed., *Deregulation or Re-Regulation?: Regulatory Reform in Europe and the United States* (London: Pinter Publishers, 1990), pp. 7–8.
16. Ibid., pp. 9–10.
17. Ibid., p. 10, and also John Kay and John Vickers, "Regulatory Reform: An Appraisal," in ibid., pp. 227–228.
18. Kay and Vickers, Ibid., p. 227.
19. Ibid., p. 228.
20. Ibid.
21. Quoted from Breyer, op. cit., p. 11, with minor changes.
22. Kay and Vickers, op. cit., p. 228.
23. Breyer, op. cit., p. 10.
24. Kay and Vickers, op. cit., p. 226.
25. Breyer, op. cit., p. 10.
26. Kay and Vickers, op. cit., p. 228.
27. Ibid., p. 230.
28. Breyer, op. cit., p. 11.
29. Ibid., pp. 11–12.
30. Rob Van Tulder and Gerd Junne, *European Multinationals in Core Technologies* (New York: John Wiley and Sons, 1988), p. 201.
31. Ibid.
32. Kay and Vickers, op. cit., pp. 242–243.
33. Ibid., p. 243.
34. Ibid., pp. 243–244.
35. Ibid., p. 244.
36. Murray Weidenbaum, "Antitrust Policy for the Global Market Place," *Journal of World Trade* (February 1994), pp. 27–31.
37. Tulder and Junne, op. cit., p. 198.

38. Ibid., p. 198.
39. Ibid.
40. Ibid., p. 199.
41. Quoted from ibid., pp. 200–201, with minor changes.
42. Ibid., p. 201.
43. Peter T. Jones and David J. Teece, "What We Know and What We Don't Know About Competitiveness," in Antonio Furino, ed., *Cooperation and Competition in the Global Economy* (New York: Ballinger Publishing Company, 1988), pp. 301–302.
44. Quoted from Alfie Kohn, *No Contest: The Case Against Competition*, rev. edn (Boston: Houghton Mifflin, 1992), p. 76, with minor changes.
45. This section draws heavily from Jan Tinbergen, "Should All Markets Be Free?" in Soumitra Sharma, ed., *Development Policy* (New York: St. Martin's Press, 1992), p. 81.
46. John Stopford and Susan Strange, with John S. Henley, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares* (New York: Cambridge University Press, 1991), p. 122.
47. L. Gray Cowan, *Privatization in the Developing World* (New York: Greenwood Press, 1990), p. 6.
48. Because most privatizations in the developing world have been recent, they do not appear fully in the 1991 data. See UNDP, *Human Development Report 1993* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 48.
49. Cowan, op. cit., p. 52.
50. Quoted from Ramanadham, ed., op. cit., p. 9, with minor changes.
51. Cowan, op. cit., p. 51.
52. UNDP, op. cit., p. 51.
53. Quoted from ibid., p. 44, with minor changes.
54. Ramanadham, ed., op. cit., p. 16.
55. UNDP, op. cit., p. 51.
56. Cowan, op. cit., p. 51.
57. Ramanadham, ed., op. cit., pp. 6–16.
58. Quoted from ibid., p. 16.
59. Cowan, op. cit., p. 52.
60. This section draws heavily from UNDP, op. cit., pp. 49–51.
61. John Wanna, "Business Options in Industrial Relations Policy," in Stephen Bell and John Wanna, eds., *Business-Government Relations in Australia* (Marrickville, NSW: Harcourt Brace Jovanovich, 1992), p. 255.
62. Annemieke J. M. Roobeek, *Beyond the Technology Race: An Analysis of Technology Policy in Seven Industrial Countries* (Amsterdam: Elsevier, 1990), p. 202.
63. C. K. Prahalad, *Globalization: Pitfalls, Pain and Potential*," Rajiv Gandhi Institute for Contemporary Studies (n.d.), p. 24.
64. Quoted from Chan Suo Chang, "Human Resource Management in Korea," in Kae H. Chung and Hak Chong Lee, eds., *Korean Managerial Dynamics* (New York: Praeger, 1989), p. 203, with minor changes.
65. John Middleton, Adrian Ziderman, and Arvil Van Adams, *Skills for Productivity:*

Vocational, Education and Training in Developing Countries, A World Bank Book (New York: Oxford University Press, 1993), p. 96.

66. Ibid.
67. Ibid. See also E. P. Lazear, "Job Security Provisions and Employment," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 105, no. 3 (1990), pp. 669–726.
68. UNDP, op. cit., p. 37.
69. Quoted from ibid., with minor changes.
70. Middleton, Ziderman, and Van Adams, op. cit., p. 96.
71. Seiji Furuta and Ichiro Kano, "The General Account Budget," in Tokue Shibata, ed., *Japan's Public Sector: How the Government Is Financed* (Tokyo: University of Tokyo Press, 1993), p. 71.
72. Quoted from Ira Magaziner and Mark Patinkin, *The Silent War* (New York: Vintage Books, 1989), pp. 354–355, with minor changes.
73. Quoted from UNDP, op. cit., p. 42, with minor changes.
74. Ibid., p. 43.
75. Ibid., pp. 43–44.
76. Chang, op. cit., p. 203.
77. UNDP, op. cit., pp. 43–44.
78. Ibid. See also Gay W. Seidman, "Facing the New International Context of Development," in Jeremy Brecher, John Brown Childs, and Jill Cutler eds., *Global Visions: Beyond the New World Order* (Boston: South End Press, 1993), p. 176.
79. UNDP, op. cit., p. 41.
80. Quoted from ibid., p. 44, with minor changes.
81. Ibid., pp. 43–44.
82. Vito Tanzi, *Public Finance in Developing Countries* (Brookfield, VT: Edward Elgar, 1991), p. 10.
83. This section draws heavily on Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), pp. 165–169.
84. Assar Lindbeck, et al., *Turning Sweden Around* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994), pp. 56–57.
85. Todaro, op. cit., pp. 165–169.
86. Ibid.
87. Quoted from Tokue Shibata, "Japan's Special Features," in Shibata, ed., op. cit., p. 6, with minor changes.
88. Quoted from UNDP, op. cit., pp. 37–38, with minor changes.
89. Todaro, op. cit., pp. 165–169.
90. Ibid.
91. Ibid.
92. Tanzi, op. cit., p. 55.
93. This section draws heavily from *The Economist*, Sept. 2, 1995, p. 74.
94. This section draws heavily from Elise Boulding, "Ethnicity and New Constitute Orders," in Brecher, Childs, and Cutler, eds., op. cit., pp. 213–227.
95. Quoted from ibid., pp. 220–221.

Chapter 15: Bridging Corporate Strategy with the Nation's Wealth-Building Strategy

1. Quoted from Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity* (New York: The Guilford Press, 1992), p. 372.
2. Quoted from Sheridan M. Tatsuno, *Created in Japan* (New York: Harper & Row, 1990), pp. 162–163.
3. Quoted from *The Economist*, June 13–19, 1992, pp. 73–74.
4. Quoted from *The Economist*, Jan. 18–24, 1992, pp. 67–68.
5. See Robert Ballance, "Industry-Specific Strategies in a Protectionist World," in H. W. Singer, Neelambar Hatti, and Rameshwar Tandon, eds., *Trade Liberalization in the 1990s* (New Delhi: Indus Publishing, 1990), pp. 247–250.
6. See *Tokyo Business Today* (November 1991), p. 48.
7. Quoted from *The Economist*, Jan. 18–24, 1992, p. 67, with minor changes.
8. Quoted from H. William Ebeling, "Positioning Strategies in the New Europe," in Liam Fahey, ed., *Winning in the New Europe: Taking Advantage of the Single Market* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992), pp. 125–126 (including the figure), with minor changes.
9. Kae H. Chung and Hak Chong Lee, "National Differences in Managerial Practice," in Kae H. Chung and Hak Chong Lee, eds., *Korean Managerial Dynamics* (New York: Praeger, 1989), p. 171.
10. Malcolm S. Salter and Wolf A. Weinhold, *Diversification Through Acquisition: Strategies for Creating Economic Value* (New York: The Free Press, 1979), p. 62.
11. Quoted from Fumio Kodama, *Emerging Patterns of Innovation: Sources of Japan's Technological Edge* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), p. 71.
12. See Salter and Weinhold, op. cit., p. 61.
13. Quoted from *The Economist*, Aug. 12, 1989, pp. 59–60, with minor changes.
14. Salter and Weinhold op. cit., p. 62.
15. Quoted from Alfred D. Chandler, "The Enduring Logic of Industrial Success," *Harvard Business Review* (March–April 1990), pp. 138–140, with minor changes.
16. Ibid., p. 140.
17. Dong Sung Cho, "Diversification Strategy of Korean Firms," in Chung and Lee, eds., op. cit., p. 99.

Chapter 16: Nourishing Company Growth

1. Quoted from C. K. Prahalad and Gary Hamel, "The Core Competence of the Corporation," *Harvard Business Review* (May–June 1990), p. 82, with minor changes. Reprinted by permission.
2. Quoted from ibid., p. 82, with minor changes.
3. O. Bertrand and T. Noyelle, *Human Resources and Corporate Strategy: Technological Change in Banks and Insurance Companies* (Paris: OECD, 1988), pp. 40–41.
4. Prahalad and Hamel, op. cit., p. 86.
5. Fumio Kodama, "Technology Fusion and the New R&D," *Harvard Business Review* (July–August 1992) pp. 70–78.
6. Ralph Gomery, "The Technology-Product Relationship: Early and Late Stages," in

Nathan Rosenberg, Ralph Landau, and David C. Mowery, eds., *Technology and the Wealth of Nations* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1992), pp. 383–394.

7. Quoted from Gary Hamel and C. K. Prahalad, "Strategic Intent," *Harvard Business Review* (May–June 1989), pp. 70–71.
8. Treacy and Fred Wiersema, "Customer Intimacy and Other Value Discipline," *Harvard Business Review* (January–February 1993), pp. 84–93.
9. Quoted from Calvin L. Hodock, "Strategies Behind the Winners and Losers," *Journal of Business Strategies* (September–October 1990), p. 7.
10. This section draws heavily on Al Ries and Jack Trout, *Positioning: The Battle for Your Mind* (New York: Warner Books, 1982).
11. Ford S. Worthy, "Japan's Smart Secret Weapon," *Fortune*, Aug. 12, 1991, pp. 52–55.
12. Many theories have been offered to explain Japan's global success. Some point to its unique business practices, such as lifetime employment, quality circles, consensus management, and just-in-time production. Others point to the supportive role of government policies and subsidies, the existence of powerful trading companies, and businesses' access to low-cost bank financing. Still others view Japan's success as based on unfair dumping practices, protected markets, and almost zero defense industry costs.
13. Philip Kotler, Liam Fahey, and Somkid Jatusripitak, *The New Competition* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1985). See also John K. Johansson and Ikvjiro Nonaka, *Relentless: The Japanese Way of Marketing* (New York: Harper Business, 1996).
14. See Kenichi Ohmae, *Triad Power* (New York: The Free Press, 1985), and Philip Kotler and Nikhilesh Dholakia, "Ending Global Stagnation: Linking the Fortunes of the Industrial and Developing Countries," *Business in the Contemporary World* (Spring 1989), pp. 86–97.
15. "Survey of the Global Economy," *The Economist*, Oct. 1, 1995, p. 10.
16. See Ohmae, op. cit.; also Kotler and Dholakia, op. cit.
17. "Survey of the Global Economy," *The Economist*, op. cit., pp. 13–14.
18. Quoted from J. Boddewyn, "International Political Strategy: A Fourth 'Generic' Strategy?" Paper presented at the Academy of International Business meeting, London, 1986.
19. Philip Kotler, "Megamarketing," *Harvard Business Review* (March–April 1986), pp. 117–124.
20. Pat Choate, "Political Advantage: Japan's Campaign for America," *Harvard Business Review* (September–October 1990), pp. 87–89.
21. Quoted from John Kao, "The Worldwide Web of Chinese Business," *Harvard Business Review* (March–April 1993), pp. 24–36, with minor changes.
22. Briance Mascarenhas, "Transnational Linkage and Strategy," in Anant R. Negandhi and Arun Savara, eds., *International Strategic Management* (Toronto: Lexington Books, 1989), pp. 62–63.
23. Jean-Pierre Jeannet and Hubert D. Hennessey, *Global Marketing Strategies*, 3rd edn (Boston: Houghton Mifflin 1992), pp. 94–95.
24. Ibid., p. 94.
25. Ibid., p. 95.
26. Ibid., p. 94.
27. David K. Tse and Gerald J. Gorn, "An Experiment on the Salience of Country-of-

Origin in the Era of Global Brands," *Journal of International Marketing*, vol. 1, no. 1 (1993), p. 57.

28. Ibid.
29. Gold Peak also makes batteries, but has recently spun this operation off into a separate company, GP Batteries International, listed in Singapore.
30. "Asian Firms Seek to Produce Own Brand Goods: Brands for Hope," *Far Eastern Economic Review*, Oct. 3, 1991, pp. 52–53.
31. Quoted from Jeannet and Hennessey, op. cit., pp. 457–458, with minor changes.
32. Quoted from Bradley K. Martin, "Japanese Seek to Be Moscow's Middlemen," *The Wall Street Journal*, July 13, 1984, p. 18, with minor changes.

Chapter 17: Strategic Development Through Cooperative Strategies

1. Bo Hellgren and Leif Melin, "Corporate Strategies in Nordic Firms Facing Europe," In Lars-Gunnar Mattsson and Bengt Stymne, eds., *Corporate and Industry Strategies for Europe* (New York: North Holland, 1991), pp. 329–330.
2. J. Johanson and L. G. Mattsson, "Interorganisational Relations in Industrial Systems," *International Journal of Management and Organization*, vol. 17., no. 1 (Spring 1987), pp. 34–38.
3. Hans B. Thorelli and S. Tamer Cavusgil, *International Marketing Strategy* (New York: Pergamon Press, 1990), pp. 432–435.
4. G. C. Cainarca, M. G. Colombo, and S. Mariotti, "Agreements Between Firms and the Technological Life Cycle Model: Evidence from Information Technologies," *Research Policy*, 21 (1992), pp. 45–62.
5. See Gary Hamel and C. K. Prahalad, "The Core Competence of the Corporation," *Harvard Business Review* (May–June 1990), pp. 79–91. Reprinted by permission.
6. Cainarca, Colombo, and Mariotti, op. cit., pp. 45–62.
7. Yves Doz, "Partnerships in Europe: The 'Soft Restructuring' Option?" in Mattsson and Stymne, eds., op. cit., pp. 305–309.
8. Quoted from Thorelli and Cavusgil, op. cit., pp. 432–435, with minor changes.
9. Quoted from Peter Lorange and Johan Roos, "Why Some Strategic Alliances Succeed and Others Fail," *Journal of Business Strategies* (January–February 1991), p. 25, with minor changes.
10. Quoted from Thorelli and Cavusgil, op. cit., pp. 432–435, with minor changes.
11. Subhash C. Jain, "Perspective on International Strategic Alliances," in S. Tamer Cavusgil, ed., *Advances in International Marketing* (Greenwich, CT: JAI Press, 1987), vol. 2, pp. 106–108.
12. This section heavily draws from Doz, op. cit., pp. 314–318. See also Cainarca, Colombo, and Mariotti, op. cit., pp. 45–62.
13. Quoted from Thorelli and Cavusgil, op. cit., p. 76, with minor changes.
14. Quoted from Joel D. Glodhar and David Lei, "The Shape of Twenty-First Century Global Manufacturing," *Journal of Business Strategy* (March–April 1991), p. 39, with minor changes.
15. This section draws heavily from Joel Bleeke and David Ernst, "The Way to Win in Cross-Border Alliances," *Harvard Business Review* (November–December 1991), pp. 127–135. Reprinted by permission.

16. Quoted from ibid., pp. 128–129.
17. Quoted from ibid., pp. 129–130.
18. Quoted from ibid., pp. 130–131.
19. Quoted from ibid., p. 131.
20. Quoted from ibid., p. 133.
21. Peter Dicken, *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity* (New York: The Guilford Press, 1992), p. 213.
22. Lorange and Roos, op. cit., pp. 26–27.
23. Thorelli and Cavusgil, op. cit., p. 432.

Chapter 18: National Wealth-Building Strategies: From Strategic Vision to Strategic Implementation

1. Hugh Mosley and Gunter Schmid, "Public Service and Competitiveness," in Kirsty S. Hughes, ed., *European Competitiveness* (Cambridge, UK: Cambridge University Press 1993), pp. 204–205.
2. Stephen Bell and John Wanna, "Business and Government: Context and Patterns of Interaction," in Stephen Bell and John Wanna, eds., *Business-Government Relations in Australia* (Marrickville, NSW: Harcourt Brace Jovanovich, 1992), p. 17. Reprinted with permission from *Business-Government Relations in Australia*, ed. Stephen Bell and John Wanna. Copyright © 1992 by Harcourt Brace and Company, Australia.
3. Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 5th edn (White Plains, NY: Longmans, 1994), p. 585.
4. Martin Janicke, *State Failure: The Impotence of Politics in Industrial Society, trans. Alan Braley* (University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1990), p. 33.
5. This section heavily draws from Bell and Wanna, op. cit., pp. 22–23.
6. C. K. Prahalad, *Globalization: Pitfalls, Pain and Potential*, Rajiv Gandhi Institute for Contemporary Studies (n.d.), p. 24.
7. Henry Kissinger, *Diplomacy* (New York: Simon & Schuster, 1994), pp. 23–24.
8. Joshua S. Goldstein, *International Relations* (New York: HarperCollins, 1994), pp. 333–350.
9. Quoted from Klaus Schwab and Claude Smadja, "Power and Policy: The New Economic World Order," in Kenichi Ohmae, ed., *The Evolving Global Economy* (Boston: Harvard Business School Press, 1995), pp. 110–111, with minor changes.
10. Quoted from Jagdish Bhagwati, *The World Trading System at Risk* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991), pp. 74–77, with minor changes.

索　引

一　画

二　画

三 画

四　画

五 画

六　画

七 画

八 画

九　画

十　画

十一画

十二画

十三画